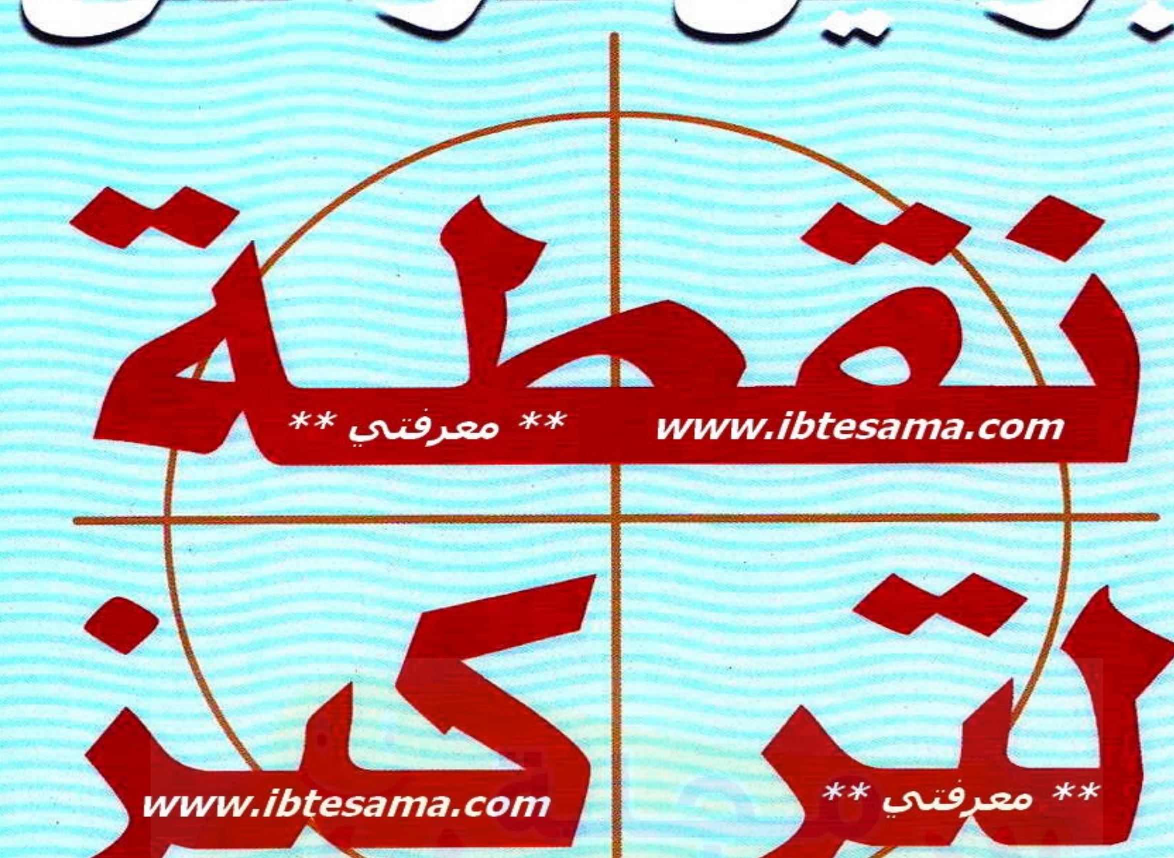


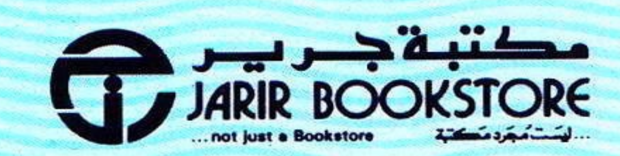
برايان تراسي



نقطة التركيز

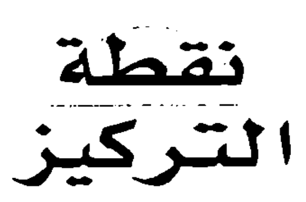
نظام مؤكد لتحفيز حياتك ومضاعفة إنتاجيتك وتحقيق أهدافك

أحد الكتب الأكثر مبيعًا على قائمة جريدة وول ستريت جورنال



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة




نقطة
التركيز


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



نظام مؤكد لتحفيز حياتك،
ومضاعفة إنتاجيتك،
وتحقيق أهدافك

براين تريسى





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠١٢

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

FOCAL POINT: A Proven System To Simplify Your Life, Double Your Productivity, And Achieve All Your Goals.

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

Focal Point

A Proven System to Simplify Your Life, Double Your Productivity, and Achieve All Your Goals

Brian Tracy



AMACOM


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

مزيد من الإشادات بهذا الكتاب

"لقد فعلها براين تريسى مجددًا: لقد كتب الدليل الكامل عن الفاعلية الشخصية. فى زمن التشتت، سيوضح لك هذا الكتاب كيفية التركيز على ما هو مهم بالفعل، من أجل تحقيق النتائج المطلوبة بالفعل".

– مارك سابنورن، متحدث ومؤلف كتاب: *Upgrade! Proven Strategies for Dramatically Increasing Personal and Professional Success*

"ليس بإمكانى شخصيًّا أن أكتب أحسن من هذا".

– لى إياكوكا، رئيس مجلس إدارة متقاعد، مؤسسة كرايسلر

"هذا كتاب لا يقدر بثمن! يجب أن تحصل عليه، وتستوعبه، وتعيشه. لقد تحسنت النتائج الخاصة بأعمالى وحياتى الشخصية بشكل هائل – ويمكنك أن تحقق نفس الأمر".

– تى بويد، مؤسس معهد إتقان الحديث

"لقد أصاب هذا الكتاب كبد الحقيقة، إنه يختلف عن الكتب التى تتبع أسلوب (يمكنك أن تفعلها)، فهذا كتاب إرشادى، ولن تخسر أبدًا إن اتبعت النظام المجرب الذى يقدمه. والأهم من كل ذلك، أن هذا الكتاب يعد دليلًا من أجل نجاح حياتك، وليس مجرد نظام للثراء السريع... وعلى الرغم من ذلك، ستحقق ثروة طائلة من خلال تطبيق هذه الاستراتيجية العملية".

– جورج أر. والتر، مؤلف كتاب: *What You Say Is What You Get With Power Talking*

"كلما زاد نجاحك، زاد احتياجك لهذا الكتاب. إن الاختيار الكبير الذى نواجهه اليوم يتركز فى اختيار أفضل القرارات والأنشطة المتعلقة بالوقت، وسوف يساعدك هذا الكتاب على تنظيم حياتك واستغلال أفضل الفرص!".

ـ دينا بوهر، مؤلفة كتب: *E-Writing,*
Communicate With Confidence and *Get a*
Life Without Sacrificing Your Career

"براين تريسى، أعظم خبراء العالم فى الحصول على أفضل النتائج فى الحياة، وليس هناك من شخص آخر درس وعلّم الأساليب التى تساعدك على إنجاز أهدافك مثلما فعل براين تريسى. وفى هذا الكتاب توجد خلاصة دراساته، وأنت مدين لنفسك بقراءته".

ـ باتريشيا فريب، مدربة الخطابة الحاصلة على
جائزة الزمالة عن قاعة مشاهير المتحدثين، ومؤلفة
كتاب: *Get Wath You Want*، ومديرة سابقة
لمؤسسة المتحدثين الوطنيين

"يعد هذا الكتاب مزجًا عبقريًا بين التركيز، ووضع الأهداف، وإدارة الوقت، وتخطيط استراتيجيات تطوير الحضور الشخصى، والشخصية، وقوة الوضوح فى العيش والحياة".

ـ ناعومى رود، مدربة الخطابة الحاصلة على جائزة
الزمالة من قاعة مشاهير المتحدثين، رئيس سابق
لمؤسسة المتحدثين الوطنيين، ومشاركة فى تأسيس
شركة سمارت براكتيس.

"من خلال هذا الكتاب يصيب (براين تريسى) كبد الحقيقة، فهدفه كبير للغاية، وهو يوضح كيفية تحقيق النجاح دون التضحية بالحياة المتوازنة السعيدة - وهو يحقق ذلك بشكل مدهش. ليس هناك من يكتب اليوم بنفس مهارة (براين تريسى) فى تقديم النصيحة الذكية المدعومة بالأمثلة المفيدة التى توضح نوعية التغيير الذى يحقق السعادة".

— جيم تونى، مدير تحرير، ومشارك فى تأليف كتاب:
Chicken Soup for the Sports Fan's Soul

"النجاح الشخصى و(براين تريسى) مترادفان. ليس هناك شخص أعرفه يمكنه أن يعلمك المزيد عن كيفية تحقيق النجاح مثلما يمكن أن يعلمك (براين تريسى). فهو يوضح لك كل شىء، ويبرهن على ذلك من واقع حياته الخاصة، وإذا رشح لك عمل أى شىء، فاعمله؛ فهو يعرف ما يتحدث عنه".

— جيم كاثكارث، مؤلف كتاب:
The Acorn Principle

"إن نصائح (براين تريسى) المؤثرة، وأفكاره الواضحة تمنحنا معادلة النجاح الشخصى والمهنى، والتى تتمتع بالدقة العلمية والعملية فى الوقت ذاته".

— د. إدوين جيه. فولنر، رئيس مؤسسة هيرتاج


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

هذا الإصدار مصمم لتقديم معلومات موثوقة ودقيقة عن الموضوع الذى يتناوله، ويتم تداوله مع الوضع فى الاعتبار أن الناشر لا يقدم من خلاله أى خدمة قانونية، أو محاسبية، أو غير ذلك من الخدمات المهنية. وإذا تطلب الأمر نصيحة قانونية، أو دعم الخبراء، فيجب التواصل مع شخص محترف ومتخصص.





أهدى هذا الكتاب إلى صديقى العزيز وشريكى فى العمل، "فيك كونانت"، الرجل الدمث، الذى يقدم لى دعمًا كبيرًا فى أوقات الترح والفرح، والذى يعد معينًا لا ينضب من التفاؤل، والذكاء، والفطنة.


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

المحتويات



نقطة التركيز




** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

المقدمة

ذات مرة، كانت هناك مشكلة فنية كبيرة فى إحدى محطات الطاقة النووية، وقد تسببت هذه المشكلة فى تقليل سرعة توليد الطاقة، وخفض كفاءة عملية التشغيل بالكامل.

وعلى الرغم من المحاولات الدءوبة التى بذلها مهندسو المحطة، إلا أنهم لم يتمكنوا من تحديد المشكلة أو معالجتها. وبناءً عليه، قاموا باستدعاء أحد أعظم الخبراء فى العالم فى مجال هندسة وبناء المحطات النووية. وصل الخبير، وارتدى معطفًا أبيض اللون، وأمسك بحافظة أوراق ثم بدأ العمل. وطوال اليومين التاليين، ظل يتجول فى أنحاء المحطة، ويفحص المئات من الوصلات والمؤشرات فى غرفة التحكم، ويدون ملاحظاته، ويجرى عمليات حسابية.

فى نهاية اليوم الثانى، أخرج قلمًا أسود من حافظته، وصعد سلمًا خشبيًّا، ووضع علامة "X" كبيرة سوداء اللون، على أحد العدادات.

قال: "هنا موضع المشكلة. لذا يجب إصلاح واستبدال الجهاز المتصل بهذا العدّاد، وسوف تنتهى المشكلة".

خلع الخبير معطفه بعد ذلك، وقاد سيارته إلى المطار ثم عاد إلى وطنه، وقام المهندسون بحل أجزاء الجهاز الذى أشار إليه الخبير، واكتشفوا - بما لا يدع مجالًا للشك - أنه كان بالفعل سبب المشكلة. وقد تم إصلاحه سريعًا. وعادت المحطة إلى العمل بكفاءة كاملة.

بعد أسبوع تقريبًا، تلقى مدير المحطة فاتورة من الخبير بمبلغ ١٠٠٠٠ دولار مقابل "خدمات مقدمة".

اندهش مدير المحطة بسبب حجم المبلغ المطلوب، على الرغم من أن هذه المحطة تساوى بلايين الدولارات، وأن المشكلة تسببت فى خسارة مبالغ طائلة بسبب توقف القدرة على توليد الطاقة. وقد اعتقد المدير أنه على الرغم من أن الخبير قد حضر إلى المحطة، وظل يتجول فى أرجائها لمدة يومين، ثم كتب علامة "X" على أحد العدادات، ثم عاد إلى وطنه، فإن مبلغ عشرة آلاف دولار يبدو مبالغًا فيه مقابل هذا العمل البسيط.

كتب مدير المحطة ردًّا إلى الخبير قائلًا: "لقد تلقينا الفاتورة التى أرسلتموها. رجاءً هل يمكنكم تخفيض التكلفة، وتحديد بنودها؟ حيث يبدو أنكم لم تفعلوا أكثر من مجرد كتابة علامة "X" على أحد العدَّادات، ونرى أن مبلغ عشرة آلاف دولار مبالغ فيه مقابل هذا العمل البسيط".

بعد عدة أيام، تلقى مدير المحطة فاتورة جديدة. وجاء فيها ما يلى: "وضع علامة "X" تكلِّف دولارًا واحدًا، أما معرفة العدَّاد الذى يجب وضع علامة "X" عليه فقد تكلَّف ٩٩٩٩ دولارًا".

توضح هذه القصة البسيطة، أهم مبدأ من مبادئ النجاح، والإنجاز، والسعادة فى الحياة - معرفة أين تضع علامة "X" فى كل جزء من أجزاء حياتك تعد العامل الأساسى لكل ما تنجزه فى حياتك.

علامة "X" هذه هى نقطة التركيز الخاصة بك، وهى الأمر الذى يجب أن تفعله فى أحد المواضع، فى أية لحظة، لتحصل على أفضل النتائج الممكنة. إن قدرتك على اختيار الوقت والمكان والطريقة الصحيحة لوضع علامة "X" لها تأثير عظيم على حياتك أكثر من أى شىء آخر.

فى هذا الكتاب، ستتعلم طريقة عملية ومثبتة ومؤثرة يمكنك تطبيقها فى جميع مواضع حياتك، لتحقيق نتائج أسرع وأفضل مما يمكنك أن تتخيل. فكما يمكن لأشعة الشمس المركزة بعدسة مكبرة أن تسبب حرارة أو اشتعالاً، فإن ذكاءك وقدراتك بعد أن يتم تركيزها وتكثيفها يمكنها أن تمنحك القدرة على تحقيق أكثر مما يمكن لأى شخص طبيعى أن يحققه فى أقل وقت ممكن. وكما يمكن لأشعة الليزر أن تخترق المعدن، فإن قدرتك على اختيار العنصر الحيوى فى أى موقف ستمكنك من الوصول إلى مستويات غير عادية من الأداء فى أى مسعى من مساعى حياتك.

يجيب هذا الكتاب عن الأسئلة الرئيسية التى ربما تطرحها على نفسك بشكل منتظم: "كيف يمكننى إحكام السيطرة على وقتى، وحياتى؟ كيف يمكننى تحقيق أقصى نجاح فى حياتى المهنية، وتحقيق التوازن فى علاقاتى وحياتى الشخصية فى نفس الوقت؟ كيف يمكننى تحقيق كل ذلك، والشعور فى نفس الوقت بالسعادة والإنجاز؟".

نحن نعيش اليوم، فيما يمكن أن يعد أفضل العصور على مر التاريخ البشرى؛ حيث لم يكن هناك أبداً مثل هذه الفرص والإمكانيات المتاحة لأكبر عدد من الأشخاص لتحقيق الكثير من أهدافهم. إن مستويات الوفرة لم تكن أبدًا أكثر مما هى عليه الآن، ومتوسط عمر الفرد لم يكن أطول، وعدد الخيارات المتاحة لم يكن أكثر، ومدى استقرار الرخاء والسلام فى العالم لم يكن أبدًا أكبر.

علاوة على ذلك، فإن ثورة المعرفة والتكنولوجيا فى السنوات الأخيرة - مع التنافس الهائل فى جميع المجالات - أدت إلى زيادة وتيرة التغير. وعلى الدوام

يظل أمامك الكثير جدًّا من المهام، والقليل جدًّا من الوقت. ودائمًا ما تتراكم مسئولياتك والتزاماتك، ودائمًا ما لا تكفى ساعات اليوم الواحد.

ربما يكون دخلك المادى ومستوى معيشتك أفضل من أى وقت مضى، ولكنك تشعر دائمًا بالارتباك من مطالب العمل والحياة الشخصية. ربما تعمل اليوم أكثر من أى وقت مضى، ولكنك تحصل على القليل جدًّا من الراحة والمتعة من جراء ما تفعله. يقدم لك هذا الكتاب الحل لكل هذه التحديات التى لا يمكن تجنبها فى حياتنا المعاصرة.

يعتمد هذا الكتاب على خبرة شخصية ممتدة لأكثر من خمسة وعشرين عامًا فى مجال الأعمال. هذه المعرفة المباشرة تم خلطها بالبحث المكثف فى عادات وسلوكيات الرجال والسيدات الذين حققوا إنجازات أكثر من أى شخص عادى فى حياتهم الشخصية والعملية. يبدأ الكتاب بسؤال: "لماذا يعد بعض الناس أكثر نجاحًا وتأثيرًا من الآخرين؟".

يجيب هذا الكتاب عن هذا السؤال، ويوضح سبب وطريقة تحقيق بعض الناس مزيدًا من النجاح فى كل المواضع المهمة فى حياتهم. إنه يوضح لك كيف تحقق المزيد من النجاح فى حياتك العملية، ويظل لديك المزيد من الوقت لتقضيه فى ممارسة أنشطتك الشخصية.

يشمل هذا الكتاب مجموعة من أفضل الأفكار والاستراتيجيات عن الإدارة الشخصية لم تجتمع أبدًا فى مكان واحد، وفى خطة واحدة سهلة الاستخدام. إنه يوضح لك طريقة تنظيم وتبسيط حياتك فى سبعة مواضع أساسية حتى تحقق التوازن والراحة النفسية.

سوف تتعلم كيف تحقق أهدافك وخططك فى كل المواضع المهمة بالنسبة لك، وسوف تتعلم كيف تحدد أولوياتك بوضوح فى خضم الحياة بمتطلباتها وتحدياتها. سوف تتعلم كيف تركز ذهنيًّا على شىء واحد يمكنك أن تفعله فى وقت محدد لتحقيق أفضل النتائج الممكنة فى أى من مواضع حياتك - سوف

تتعلم أين تضع علامة "X" فى حياتك، دقيقة بدقيقة، وساعة بساعة.

إن الفكرة الرئيسية لهذا الكتاب هى الوضوح. وفى الصفحات التالية، ستتعلم كيف تبلغ الوضوح التام فى الإجابة عن سؤال: من أنت، وماذا تريد حقًّا؟ سوف تتعلم كيف تنجز أهم أهدافك بشكل أسرع، وأسهل مما تتخيل. سوف تتعلم كيف تصل إلى طاقاتك الشخصية، وتستخدمها بأفضل مما كان من قبل.

إن النتائج التى حققها عملاؤنا، بتطبيق هذه الاستراتيجيات فى حياتهم الشخصية والعملية، مدهشة بحق. إن المشاركين فى برامجنا - وكل من قام بتطبيق هذه المبادئ - قد حققوا تحسينات سريعة فى كل مواضع حياتهم. وغالبًا ما كانوا يضاعفون من دخلهم، ويقللون من عدد الساعات التى يعملون خلالها كل أسبوع. ويتحكمون فى أوقاتهم وحياتهم كلها، ويحسِّنون بشكل هائل من طبيعة علاقاتهم بأسرهم والأشخاص الآخرين.

إن كل الحقائق العظيمة بسيطة. وتكمن قوة هذا الكتاب فى كونه يعلمك سلسلة من الحقائق الخالدة التى اكتشفها، وأعاد اكتشافها أناس مؤثرون، سعداء من مختلف الأعمار. سوف تتعلم طريقة جديدة للتفكير فى نفسك، وعالمك. سوف تتعلم الإجابة عن سؤال: "ما الذى أريد حقًّا أن أفعله بحياتى؟".

بشكل أساسى، هناك فقط أربعة أشياء مختلفة يمكنك أن تفعلها لتحسين جودة حياتك وعملك:

١. يمكنك *الإكثار* من فعل أشياء بعينها. فيمكنك الإكثار من فعل الأشياء ذات القيمة الهائلة التى من شأنها أن تكافئك وتحقق لك الشعور بالراحة.

٢. يمكنك *التقليل* من فعل أشياء بعينها. فيمكنك أن تقرر تقليل، أو عدم مواصلة، بعض الأنشطة والسلوكيات التى لا تحقق فائدة، أو ربما تسبب ضررًا لك أو تعوقك عن إنجاز الأشياء التى تريدها.

٣. يمكنك *البدء* فى عمل أشياء لا تفعلها إطلاقًا فى هذا الوقت. فيمكنك تحديد خيارات جديدة، وتعلم مهارات جديدة، وبدء مشروعات أو أنشطة جديدة، أو تغيير حياتك الشخصية أو العملية بالكامل.

٤. يمكنك *التوقف* عن عمل أشياء محددة. فيمكنك التوقف لإعادة تقييم حياتك من جديد، ومن منظور جديد. يمكنك أن تقرر عدم مواصلة أنشطة أو سلوكيات لا تتوافق مع ما تريد عمله أو ما تريد الوصول إليه.

....

فى الصفحات التالية، سوف تتعلم طريقة التفكير التى يتبعها أكثر الأشخاص نجاحًا، وأن تفعل ما يفعله أكثر الأشخاص نجاحًا. وسوف تتعلم كيف تطور خطتك الشخصية لتحقق نتائج سريعة فى جميع مواضع حياتك التى تمثل لك أهمية كبيرة، وسوف تتعلم كيف تنجز فى العامين المقبلين أكثر مما أنجزه أناس كثيرون طوال حياتهم.

ليس هناك حدود لما يمكنك أن تصل إليه، أو تفعله، أو تحصل عليه عندما تقوم بتطبيق الخطة التى يتناولها هذا الكتاب على حياتك.



الفصل الأول

حرر قوتك بالكامل

إن كل إنسان عظيم أصبح عظيمًا، وكل إنسان ناجح أصبح ناجحًا، بقدر ما وجّه كل إمكانياته إلى هدف واحد على وجه الخصوص.

– أوريزون سويت ماردن

يمكن أن تحدث تحسنًا هائلًا فى جودة حياتك الإجمالية بشكل أسرع مما تتخيل. إن كل ما تحتاج إليه هو الرغبة فى التغيير، وتصميمك على اتخاذ خطوة نحو هذا التغيير، والالتزام بممارسة السلوكيات الجديدة التى قمت باختيارها، والتصميم على المثابرة حتى تحصل على النتائج التى تريدها.

سأسرد فيما يلى قصة توضح ما أقصده: انضم مدير تنفيذى من إحدى شركات التأمين إلى برنامجى المتقدم للتدريب والتعليم. كان يعمل ستة أيام أو سبعة كل أسبوع، لمدة من عشر إلى اثنتى عشرة ساعة كل يوم، ولم يحصل

على إجازة منذ أكثر من أربعة أعوام عندما بدأ البرنامج. كان يحصل على أكثر من مائة ألف دولار كل عام، ولكنه رغم كل ذلك لم يكن لائقًا بدنيًّا، وكان زائد الوزن، ومصابًا بالتوتر الشديد، ولم يكن يشعر بالراحة فى حياته على الإطلاق. كان يأمل أن يمنحه هذا البرنامج - على أقصى تقدير - أساليب جديدة لإدارة الوقت تمكنه من زيادة إنتاجيته وامتلاك زمام السيطرة على سائر أمور حياته.

منذ اليوم الأول، تعلم أن يطبق برنامج نقطة التركيز. وبشكل تدريجى، قام بتحليل كل جزء فى حياته العملية والشخصية. وقد تمكن من تحديد المواضع التى تصل به إلى أفضل النتائج، وأعظم المكاسب المادية. فى نفس الوقت، تمكن من تحديد المناطق التى تكلفه كميات هائلة من الوقت، وتسفر عن تحقيق القليل جدًّا من الأهداف الملموسة - لقد قام بعمل قائمة بكل الأشياء التى يفعلها، ثم طرح بشأن كل منها التساؤل الذهنى الذى يعود به إلى نقطة الصفر: "فى ضوء ما أعرفه الآن، لو لم أكن أفعل ما أفعله الآن، فهل كنت سأفعله مرة أخرى اليوم؟".

لقد أدرك على الفور أن هناك عددًا هائلاً من الأنشطة التى يهتم بعملها وغيرها من المسئوليات المنوط بها، وهى الأشياء التى يمارسها باهتمام طوال العام، ولكنها تساهم بالقليل جدًّا فى حياته وفى تحقيق أهدافه الملموسة. عندئذ وضع لنفسه أهدافًا جديدة خاصة بعمله، وأسرته، وصحته، وموقفه المالى، وحياته كلها بوجه عام، ثم قارن كل ما يفعله بأهدافه: فقرر أن يكثر من عمل بعض الأشياء، ويقلل من عمل أشياء أخرى، ويبدأ عمل أشياء محددة، ويتوقف عن عمل أنشطة أخرى تمامًا.

لقد أصبح لدى هذا المدير التنفيذى كفاءة هائلة كتلك التى يمتلكها أكفأ الرجال والنساء ممن رأيتهم فى حياتى. لقد استطاع أن يتوقف ليحلل حياته، ويتخذ قرارات محددة، ثم ينفذ هذه القرارات. وقد ظهرت النتائج خلال

ثلاثة أشهر؛ حيث استطاع اختصار أسبوع عمله من سبعة أيام إلى خمسة، وقام بالتركيز على أهم ٢٠٪ من عملائه، ونظَّم أنشطته لاكتساب المزيد من العملاء ممن ينتمون لنفس النسبة. فى نفس الوقت، بدأ يقلل ويستقطع الوقت الذى كان يقضيه مع ٨٠٪ من العملاء الذين يمثلون ٢٠٪ من عوائده ومكاسبه. وقد ساعده ذلك على قضاء المزيد من الوقت مع العملاء الذين يحققون له أكثر العائدات.

وعندما اكتسبت حياته العملية المزيد من البساطة والانسيابية، استطاع إعادة التركيز إلى حياته الأسرية؛ فقد بدأ قضاء المزيد من الوقت مع أسرته وأولاده. فى البداية، رتَّبوا لقضاء عطلة نهاية الأسبوع خارج المنزل، وهو الشىء الذى لم يفعلوه لسنوات طويلة. وبعد أسابيع قليلة، قضوا أسبوعًا كاملًا بعيدًا عن العمل والمدرسة. وفى خلال ستة أشهر، استطاع أن يقضى أسبوعًا كل شهر مع الأسرة.

وخلال ذلك، وبسبب زيادة تركيزه على أهم عملائه فى غضون عام، ازداد دخله لأكثر من ٣٠٠٪، وأصبح يمارس التمارين الرياضية بانتظام، وفقد ٢٢ رطلاً من وزنه. وهكذا، من خلال عمل القليل من الأشياء ذات القيمة العالية، وتقليص الأنشطة ذات القيمة المنخفضة، استطاع أن يحسِّن بشكل هائل من جودة حياته فى أشهر قليلة.

هذه القصة ليست فريدة، فقد سمعت مثيلاتها آلاف المرات فى كل مكان فى هذا العالم. بمجرد أن يبدأ الناس فى تطبيق هذه المبادئ فى حياتهم اليومية، فإنهم يحصلون على نتائج مذهلة، وهم كذلك يندهشون من التغيرات الهائلة التى تحدث، وسرعة تحول حياتهم. يمكنك أيضًا أن تفعل ما فعلوه.

ضاعف من دخلك، وضاعف من وقت راحتك

من خلال تطبيق عملية نقطة التركيز على حياتك، يمكنك مضاعفة دخلك، وكذلك وقت راحتك. وقد قام العديد من الناس بتحقيق هذين الهدفين فى وقت قصير جدا لا يتجاوز الثلاثين يوما.

عندما يسمع الكثير من الناس هذا الكلام، ينتابهم الشك؛ لأنهم لا يعتقدون أنه بمقدورهم مضاعفة دخلهم إضافة إلى مضاعفة أوقات راحتهم فى الوقت ذاته. إن معظم الناس يقعون فى شراك الخرافة القديمة التى تقول إن الطريقة الوحيدة التى يمكن من خلالها زيادة الدخل هى زيادة العمل وساعات العمل. فى الحقيقة، يشعر معظم الناس بالذنب عندما لا يبذلون أقصى جهدهم فى العمل طوال الوقت. ومع ذلك، تعد هذه طريقة قديمة فى التفكير، وتؤدى بشكل حتمى إلى الإنهاك البدنى والشعورى والروحى.

لقد تغير العالم بشكل هائل، ويجب علينا كذلك أن نتغير معه؛ ففى فترة أقل من جيلين، انتقلنا من عصر الصناعة، إلى عصر الخدمات، ثم عصر المعلومات. وفى عصر المعلومات، أصبحت المعرفة هى المصدر الرئيسى والعامل الأهم للإنتاج. لقد انتقلنا من عصر القوة البدنية إلى عصر القوة الذهنية. فى هذا العصر الجديد، لن تتقاضى مقابل عدد الساعات التى تعملها، ولكن ستتقاضى مقابل ما تفعله فى هذه الساعات.

يطلق بيتر دراكر على هذا "عصر العمل المعرفى". إن الطريقة التى تستخدمها فى التفكير وتحصل بها على النتائج تختلف تماما عن الطريقة التى كنت تستخدمها فى الماضى. واليوم، أنت تتقاضى مقابل إنجازاتك وليس نشاطك - تتقاضى مقابل النتائج وليس المُدخلات أو عدد الساعات التى تعملها، ولذا فإن ما تتقاضاه يتحدد بناء على جودة وكمية النتائج التى تحققها فى إطار مسئوليتك. وهذا التغير فى مفهوم العمل يمنح الأشخاص المبدعين فرصا غير محدودة يمكنهم التعرف والاعتماد عليها.

ضاعف قيمتك، وضاعف دخلك

هل ترغب فى مضاعفة دخلك؟ بالطبع ترغب فى ذلك! السؤال الوحيد هنا هو: "كيف يمكنك فعل ذلك؟". إليك طريقة سهلة ومضمونة فى الغالب لتتبعها:

أولًا، حدد الأشياء التى تؤديها وتسهم فى تعظيم قيمتك وقيمة مؤسستك. إن قاعدة ٨٠/٢٠ توضح لك أن ٢٠٪ من المهام تسهم فى ٨٠٪ أو أكثر من قيمة الأشياء التى تفعلها بالكامل. ما هى نسبة الـ ٢٠٪ من الأنشطة التى تؤدى إلى - أو يمكن لها أن تؤدى إلى - ٨٠٪ أو أكثر من قيمة عملك؟

بصرف النظر عن إجابتك، فمن الآن فصاعدًا، قرر أن تقضى *المزيد* من وقتك فى عمل المزيد من المهام التى تسهم فى تقديم أقصى قيمة، وتمكنك من إنجاز وتحقيق أهم النتائج المكنة بالنسبة لك.

ثانيًا، حدد الأنشطة التى تنتمى إلى فئة الـ ٨٠٪ من المهام ذات القيمة الدنيا، والمضيعة للوقت، والتى لا تسهم فى النتائج والإنجازات التى يمكنك أن تحققها، ثم قرر أن تقلص أو تفوض أو تلغى قدر ما يمكنك منها، وبأسرع ما يمكن.

وعلى الفور، إذا التزمت باتباع هذا المبدأ البسيط، فسوف تزداد إنجازاتك ونجاحاتك. وبتصميمك على عمل ذلك، سوف تزداد إنتاجيتك بشكل كبير، وكذلك أداؤك ونجاحاتك، وبناء عليه، سيزداد دخلك إلى أن يتضاعف.

ستبدأ فى إنهاء المزيد من المهام ذات القيمة الكبيرة، وتزداد قيمة مساهماتك، ويزداد ما تتلقاه من تقدير واحترام من قبل الآخرين الذين تعتمد عليهم بشكل كبير فى حياتك العملية. سوف تحصل على المزيد، لأن قيمة ما تفعله ستكون أكبر بكثير مما يفعله الآخرون الذين يقضون معظم وقتهم فى أنشطة ليست لها قيمة تذكر. ولأنك ستضاعف ما تفعله فى نفس القدر المتاح من الوقت، يمكنك عندئذ زيادة - أو حتى مضاعفة - وقت راحتك بلا أى فاقد من إنتاجيتك، وسوف تتحسن حياتك بالكامل إلى الأفضل.

أنت المسئول

إن تطبيق هذه المعادلة البسيطة يعتمد بشكل أساسى على اختيارك الشخصى؛ فالأمر برمته راجع إليك، وليس هناك إنسان آخر غيرك يمكنه اتخاذ القرار - لا أحد غيرك.

من بين أهم القرارات الشخصية التى تتخذها إيمانك بمسئوليتك الكاملة عما أنت عليه الآن، وما يجب أن تكون عليه فى المستقبل. إن قبول المسئولية الشخصية هو ما يمثل فارقًا بين الإنسان العظيم والإنسان العادى. المسئولية الشخصية هى السمة الفائقة للقيادة، ومصدر الأداء الراقى فى كل إنسان فى أى موقف.

إن قبولك المسئولية الكاملة عن حياتك يعنى رفضك التام لتقديم الأعذار، أو لوم أى شخص آخر على أى شىء فى حياتك أنت غير راض عنه. يجب أن ترفض - من الآن فصاعدًا - انتقاد الآخرين لأى سبب، ويجب أن ترفض التذمر أو الشكوى من أى موقف أو أى شىء حدث لك فى الماضى، ويجب أن تنسى تمامًا كل ما كان يجب أن تفعله، وكل ما كان يجب أن يحدث، وتركز بدلًا من ذلك على ما تريده بالفعل وما تتجه إليه.

إن قرارك بقبول مسئوليتك الكاملة عن نفسك، وحياتك، ونتائجك، بلا أى أعذار، هو أمر ضرورى إلى أقصى درجة. وإذا كنت تريد أن تضاعف دخلك، وكذلك تضاعف الوقت الذى تريد أن تخصصه للراحة، فمن الآن فصاعدًا لا تبال بما يحدث، وردد على مسمعك عبارة: "أنا المسئول".

إذا لم تكن راضيًا عن أى جانب من جوانب حياتك، ردد على مسمعك قولك: "أنا المسئول" وانشغل فى محاولة تغييره. إذا كان شىء ما لا يرضيك، فتقبَّل المسئولية، وابدأ البحث عن الحل. إذا لم تكن راضيًا عن دخلك الحالى، فتقبل المسئولية، وابدأ فى عمل الأشياء الضرورية بالنسبة لك لزيادة هذا الدخل. وإذا لم تكن راضيًا عن حجم الوقت الذى تقضيه مع أسرتك، تقبَّل المسئولية، وابدأ فى عمل شىء ما حيال ذلك.

عندما تتقبل المسئولية، ستشعر بقوة شخصية؛ حيث إن تقبل المسئولية يمنحك شعورًا هائلًا بالسيطرة على نفسك وعلى حياتك. وكلما زاد تقبلك للمسئولية زاد ما تحصل عليه من ثقة، وقوة. وكلما زاد تقبلك للمسئولية زاد ما تشعر به من قدرة وكفاءة.

إن تقبل المسئولية هو أساس تقدير الذات، واحترامها، والفخر بها. إن تقبل المسئولية الشخصية هو جوهر شخصية أى رجل بارع أو امرأة بارعة فى حياتهما.

على الجانب الآخر، عندما تختلق الأعذار، وتلقى باللوم على أشخاص آخرين، وتشكو، وتنتقد، فإنك بذلك تهدر طاقتك، وتضعف من نفسك ومن تصميمك، وتفقد السيطرة على مشاعرك نحو الأشخاص والمواقف التى تلومها أو تشكو منها.

إنك لن تتنصل من المسئولية بمحاولة إلقائها على الآخرين؛ فأنت مازلت مسئولًا، ولكنك تفقد الإحساس بالسيطرة على حياتك، وتبدأ الشعور فى نفسك بأنك ضحية. إنك تصبح سلبيًا، ومستسلمًا أكثر من كونك قويًا ومنتجًا. وبدلًا من أن تشعر بأنك تملك الدنيا، تشعر بأن الدنيا كلها فوق كاهلك. وهذا الأسلوب فى التفكير يؤدى بك إلى الدخول فى نفق مظلم ليست له نهاية - إنه طريق بلا نهاية لا ينبغى عليك أبدًا أن تسلكه.

تخيَّل نفسك رجل أعمال حرًا

عندما تتحمل المسئولية كاملة عن حياتك، ستبدأ فى رؤية نفسك كأنك صاحب عملك الخاص، بصرف النظر عمن يوقع إذن صرف مرتبك. سترى نفسك رئيس مؤسسة خدماتك الشخصية. سترى نفسك مالك ومدير شركة يعمل بها موظف واحد: أنت. سترى نفسك مسئولًا عن بيع منتج واحد: خدماتك الشخصية، فى سوق تنافسى. سترى نفسك مسئولًا مسئولية كاملة عن كل

عنصر فى عملك: عن الإنتاج، والتحكم فى الجودة، والتدريب، والتنمية، والتواصل، والتخطيط، وتحسين الإنتاج، والأمور المالية، وسترفض اختلاق أى أعذار. وبدلا من كل ذلك، ستحقق تقدمًا.

يمكن لشركتك الشخصية، أو أى شركة، أن تزيد من أرباحها بواحدة أو أكثر من الطرق الثلاث التالية: أولا، يمكن للشركة أن تزيد من المبيعات والعائدات، مع تثبيت التكلفة. ثانيًا، يمكن للشركة أن تقلل التكاليف، مع بقاء المبيعات والعائدات كما هى. ثالثًا، يمكن للشركة أن تفعل شيئًا آخر مختلفًا، يتم من خلاله تطبيق إحدى أو كلتا الطريقتين السابقتين. وباعتبارك مدير شركتك الخاصة، فإن هذه الطرق الثلاث متاحة لك.

فى عملية تحديد "نقطة التركيز"، سوف تتعرف على قليل من المهام التى يمكنك تنفيذها وتمثل لك قيمة وأهمية أكثر من أى شىء آخر. عندئذ، سوف تدرب نفسك على تركيز كل طاقتك وانتباهك على هذه المهام المحددة. وسوف تقول "لا" لأى نشاط أو مطلب ليس متسقًا مع العمل القيِّم الذى عليك أن تؤديه فى هذه اللحظة.

كل ما تركِّز عليه يزداد

الحياة هى دراسة للانتباه. وأينما يتجه انتباهك يتجه قلبك. إن قدرتك على تحويل انتباهك من الأشياء ذات القيمة المنخفضة إلى الأشياء ذات القيمة المرتفعة هى جوهر كل شىء تنجزه فى حياتك.

فى عام ١٩٢٨، وفى مصنع تابع لشركة جنرال إلكتريك فى هاوثورن، أجرى مجموعة من خبراء الوقت والحركة سلسلة من التجارب التى تهدف إلى زيادة إنتاجية العاملين، فى ظل تنوع ظروف العمل وبيئة المصنع.

لقد اختار الباحثون مجموعة من السيدات اللاتى يعملن على خط إنتاج لتجميع المحركات؛ حيث قاموا بالتحدث مع السيدات لتوضيح أنهم سوف

يؤدون بعض التجارب لمعرفة أفضل توليفة لظروف العمل تساعد على تحقيق أعلى مستوى من الإنتاج بأقل عدد من الأخطاء. وقد تم اختيار هؤلاء السيدات ليكنَّ هن الخاضعات للتجربة.

بدأ الباحثون عندئذ التجارب بزيادة مستويات الإضاءة فى منطقة الإنتاج، وبعد يومين، زاد الإنتاج، وانخفضت معدلات الأخطاء، وسعد الباحثون كثيرًا لهذه النتائج.

بعد ذلك، قاموا بتقليل مستويات الإضاءة لاختبار مدى الاختلافات. ولكن أصابتهم الدهشة عندما زادت مستويات الإنتاج. وبعد ذلك اختبروا ظروفًا أخرى للعمل؛ حيث قاموا بزيادة وتخفيض مستويات الضوضاء، وقاموا كذلك بزيادة وتخفيض درجات الحرارة، وقاموا بتغيير أماكن المقاعد وأماكن الموظفات. ولكن فى كل الأحوال، زادت مستويات الإنتاج. وقد اندهش الباحثون لهذه النتائج، وأصابتهم الحيرة.

فى النهاية، جلسوا مع العاملات اللاتى خضعن للدراسة، وشرحوا لهن ما اكتشفوه. سألوهن: "لماذا تعتقدن أن مستويات الإنتاج زادت رغم التغيرات التى حدثت فى ظروف العمل؟".

كانت الإجابة التى حصلوا عليها مدهشة؛ إذ أخبرتهم المشاركات فى الدراسة أنهن لم يتلقين أبدًا معاملة أكثر من كونهن عاملات فى المصنع. وعندما تم اختيارهن للخضوع للتجربة، زادت لديهن مستويات تقدير الذات واحترامها، وانتابهن شعور أفضل نحو أنفسهن، وشعرن بزيادة أهميتهن. ونتيجة لذلك، مارسن أعمالهن بشكل أفضل مما مارسنه من قبل. إن كل تغير فى ظروف العمل كان يذكرهن بأنه قد تم اختيارهن فى هذه الدراسة، فكنَّ يعملن بمزيد من الاجتهاد وبشكل أفضل، وزادت مستويات إنتاجيتهن.

هذه الطفرة التى حدثت فى مصنع هاوثورن أشعلت فتيل الثورة الإدارية التى غيرت عالم الأعمال الذى نعرفه اليوم؛ حيث إن اكتشاف العوامل النفسية

فى عملية الإنتاج هو الذى أدى إلى تلك الزيادة الهائلة فى الأبحاث المتعلقة بمجال الإدارة، مثل أبحاث ماسلو، وماكجريجور، وهيرزبرج، ودراكر، وكثيرين غيرهم. واليوم، يلتزم الآلاف من أفضل المفكرين فى العالم بتحسين العوامل النفسية التى تساهم فى زيادة مستويات الإنتاج والعائدات فى أى مجال.

التحسين عملية تلقائية

إن ما توصل إليه علماء النفس وغيرهم هو اكتشاف أن أى مراقبة لأى سلوك تعمل على تحسين هذا السلوك للأفضل. ويعد هذا واحدًا من أعظم الاكتشافات المتعلقة بفهم الأداء البشرى. ويحتوى هذا الاكتشاف العظيم على المفتاح الرئيسى للتحسين الهائل لجودة أى وجه من أوجه الحياة.

أحيانًا، فى الحلقات الدراسية، أطرح على الحضور هذا السؤال: "تخيل أنه يوجد عدد من الباحثين من الجامعة المحلية فى هذه الغرفة، وتخيل أيضًا أن هؤلاء الباحثين يقومون بملاحظتكم ويعدون تقريرًا عن طريقتكم فى تدوين الملاحظات الخاصة بهذه الحلقة الدراسية. هل سيكون لذلك أى تأثير على مهاراتكم فى تدوين الملاحظات؟".

يبتسم الجميع، ويتفقون على أنهم إذا كانوا يخضعون لمراقبة دقيقة وتقييم لقدرتهم على تدوين الملاحظات، فإنهم سينتبهون بشكل أكبر لطريقة تدوينهم للملاحظات، وسيزداد تركيزهم ويؤدون مهمتهم بشكل أفضل كثيرًا مما لو لم يكن أحد يراقبهم.

إنه أمر بسيط، رغم عمقه وأهميته: عندما تلاحظ نفسك منهمكًا فى أداء أى نشاط، ستكون أكثر وعيًا وتركيزًا لهذا النشاط، وسوف تؤديه بشكل أفضل. وعندما يزداد انتباهك لأى سلوك تقوم بأدائه، فإنك سوف تؤديه بشكل أفضل مما لو لم تكن منتبهًا أو لم تكن مدركًا له من الأساس.

إن مصدر قوة عملية تحديد "نقطة التركيز" هو أنك تتعلم كيف تتعرف

على أكثر الأنشطة والسلوكيات أهمية فى حياتك: الأنشطة التى يمكن أن تحقق لك أعظم المكاسب والأرباح فى أقصر فترة من الوقت. وعندما تقوم بالتركيز الواعى على هذه الأنشطة، سوف يتحسن أداؤك بشكل كبير؛ حيث إن هذا التحسين المستمر والمتواصل سيحدث بسهولة وتلقائية لأنك تضع علامة "X" على السلوك المهم مقدمًا.

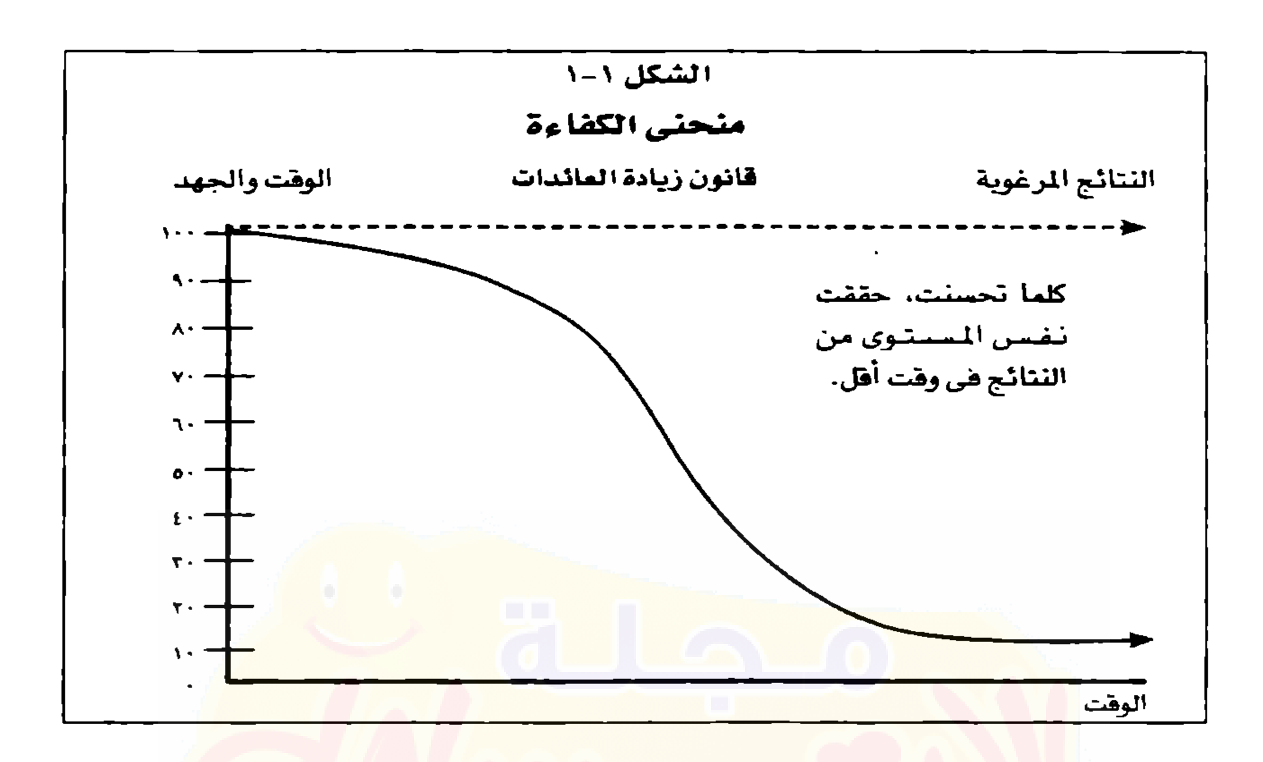
قانون زيادة العائدات

لنتناول الأمر من منظور آخر: إن قانون زيادة العائدات ينطبق على استغلالك لعملية تحديد "نقطة التركيز"، وذلك على العكس من قانون العائدات المتناقضة. يشير قانون زيادة العائدات إلى أنه كلما زاد تركيزك على عمل القليل من الأشياء التى تمثل أفضل استفادة لوقتك تحسن أداؤك فى القيام بهذه الأشياء، وستستغرق وقتًا أقل فى القيام بكل واحد منها، وكذلك سيزداد توفيرك للجهد والطاقة. ويمثل هذا سبيلًا آخر لمضاعفة عائداتك، ومضاعفة الوقت الذى توفره فى الوقت نفسه.

منحنى الكفاءة

يوضح منحنى الكفاءة السبب الذى يجعل بعض الناس يحققون مكاسب تزيد بأضعاف كثيرة عن أناس آخرين فى نفس المجال. إنه يوضح كذلك السبب الذى يجعل بعض المؤسسات تقدم مزيدًا من المنتجات والخدمات بمستوى عال من الجودة وبسعر أقل من شركات أخرى. وبهذه الطريقة توفر هذه الشركات التكلفة على عملائها، وتبيع بسعر أقل، وتقلل عدد منافسيها، وبالتالى ترتفع أسهمها فى السوق، وتزداد أرباحها. يمثل منحنى الكفاءة عاملا رئيسيًّا لنجاحك أيضًا (انظر الشكل ١-١).

الشكل ١-١
منحنى الكفاءة



هذا المنحنى يشبه منحدرًا مائلا، من اليسار إلى اليمين؛ فعندما تبدأ العمل فى وظيفة أو نشاط جديد، فإنك عادة ما تضطر لاستثمار قدر محدد من الوقت والجهد لتحقيق أى نتائج؛ وهذه هى مرحلة التعلم. ولكن مع مثابرتك، فإنك فى النهاية سوف تتحسن أكثر وأكثر فى مهمة محددة. وكلما زاد تحسنك، وجدت نفسك تتحرك للأمام وللأسفل فى هذا المنحنى، بما يعنى أنك تستغرق وقتًا أقل لتحصل على نفس القدر من النتائج وبنفس الجودة. فى النهاية، ستصل إلى المرحلة التى يمكنك عندها أن تنتج فى ساعة واحدة ما يمكن لشخص جديد أن ينتجه فى ساعات عديدة. وخلال ذلك، ستكون جودة عملك مساوية أو أفضل من جودة شخص آخر أقل خبرة، والذى ربما يستغرق عددًا كبيرًا من الساعات لإنجاز نفس المهمة.

عاداتك تحدد مصيرك

يتحدد كل ما تفعله تقريبًا بما تكتسبه من عادات. وسأغامر بالقول بأن ذلك ينطبق على ٩٥٪ من الناس. ومنذ استيقاظك فى الصباح، حتى تعود إلى النوم فى المساء، فإن عاداتك تتحكم بشكل كبير فى الكلمات التى تقولها، وتمليها عليك، وتتحكم كذلك فى كل شىء تفعله، وطريقة استجابتك وتفاعلك مع كل ما حولك. إن الأشخاص السعداء الناجحين يتبعون عادات حميدة تدعم حياتهم وتساندهم. أما الأشخاص غير السعداء وغير الناجحين فيتبعون عادات سيئة، تضرهم وتعيقهم عن التقدم.

ولحسن الحظ، فإن العادات تتسم بأنها مكتسبة، وقابلة للاكتساب فى الوقت ذاته؛ فيمكنك أن تتعلم أى عادة تعتبرها مرغوبة أو ضرورية إذا كنت مستعدًا لبذل الجهد لفترة كافية وبحماس كاف.

يمكن تعريف العادة بأنها استجابة تلقائية أو مشروطة لأحد المحفزات أو المنبهات. فالعادة - سيئة كانت أم حميدة - هى سلوك تؤديه بتلقائية وسهولة دون تفكير أو جهد. وعندما تتشكل لديك العادة، فإنها تصبح قوة دافعة فى حد ذاتها، فتتحكم فى سلوكياتك واستجابتك للأحداث التى تدور فى عالمك. وعندما تتشكل العادة فإنها تثبت لديك ولا ترحل، ويمكن فقط أن تستبدل بها عادة أخرى - عادة أفضل؛ حيث إننا نشكل عاداتنا، وهى بدورها تشكلنا.

كتب الفيلسوف الألمانى "جوته" ذات مرة: "كل شىء صعب قبل أن يصير سهلا". ربما تكون بحاجة لبذل جهد هائل لاكتساب عادات جديدة فى التفكير أو السلوك، ولكن بمجرد أن تكتسبها على نحو راسخ، فإنها تمكنك من إنجاز الكثير والكثير بجهد أقل بكثير مما سبق.

العادات الجيدة يصعب اكتسابها، ولكن يسهل التعايش معها. أما العادات السيئة فمن السهل اكتسابها، ولكن من الصعب التعايش معها. إن العادات

التى تكتسبها والعادات التى تسيطر عليك سوف تحدد تقريبًا كل شىء تحققه أو تفشل فى تحقيقه.

إن مهمتك هى أن تكتسب عادات حميدة، وتجعلها ربَّانك، وفى نفس الوقت، يجب أن تعمل بحرص شديد على التخلص من العادات السيئة، وتحرر نفسك من تداعياتها السلبية. وفيما بعد. سنتحدث عن كيفية تحديدك لأكثر العادات التى يمكن أن تساعدك، وكيفية اكتسابك لها فى أسرع وقت.

معادلة الفوز الساحق

إن معادلة "الفوز الساحق" التى تضمها عملية تحديد نقطة التركيز تتكون من أربعة أجزاء: البساطة، والدعم، والسرعة، والمضاعفة. وتعد معادلة "الفوز الساحق" سرًّا آخر لمضاعفة دخلك، والوقت الذى تستقطعه لراحتك.

البساطة

البساطة هى أول عنصر فى معادلة "النجاح الساحق". فلكى تتحكم فى وقتك بشكل أفضل، ولكى تضاعف من دخلك بشكل هائل، وتزيد من جودة حياتك الشخصية، يجب عليك أن تتعلم كيف تجعل كل شىء تفعله بسيطًا. يجب عليك باستمرار أن تقلل، بل تتخلص، من الأنشطة التى تستغرق أكثر الوقت وتساهم بأقل القليل فى تحقيق أهدافك.

وعليك تبسيط وقتك وحياتك بالتوقف قدر الإمكان عن أداء الكثير من الأنشطة ذات القيمة المنخفضة. وسيوفر لك ذلك الكثير من الوقت لأداء القليل من الأشياء ذات القيمة الحقيقية. ولكى تجعل حياتك بسيطة، فإن طريقة "التفكير من الصفر" هى واحدة من أقوى الاستراتيجيات التى يمكنك أن تتعلمها وتطبقها بشكل منتظم.

وحتى تعرف أهمية هذه الطريقة، اطرح على نفسك هذا السؤال: "إذا كان علىَّ أن أبدأ من الصفر، فهل هناك أى شىء مما أفعله الآن سوف أتوقف عن فعله بعد كل ما تعلمته؟".

هل هناك أى علاقة فى حياتك الشخصية أو العملية لن تستمر فيها مرة أخرى لو كنت قد بدأت تكوين العلاقات من جديد؟ هل هناك أى منتج، أو خدمة، أو عملية، أو إنفاق فى الوقت أو المال فى مجال عملك لن تعتمد عليه مرة أخرى لو بدأت من جديد بعد كل ما تعلمته؟

إذا كانت إجابتك "نعم"، فإن سؤالك التالى إذن هو: "كيف يمكننى التخلص من هذا الموقف؟ وفى أى فترة من الوقت؟".

فى ضوء ما عرفته، إذا وجدت نفسك تفعل شيئًا ما لا تريد أن تفعله مرة أخرى، فإن هذا الشىء هو المرشح الأول لأن تتخلص منه. إن عدم مواصلتك لنشاط واحد رئيسى، أو انفصالك عن شخص واحد لا يمثل أى أهمية لحياتك، من شأنه أن يبسِّط حياتك بشكل هائل، ويمكن أن يحدث ذلك أحيانًا بين عشية وضحاها.

اسأل نفسك باستمرار عما إذا كان هناك أى شىء ينبغى عليك زيادته، أو شىء يجب تقليله، أو شىء يجب البدء فى عمله، أو شىء يجب التوقف عنه تمامًا. هذه الأسئلة يجب أن تطرحها على نفسك وتجيب عنها كل يوم. إنها أساليب مهمة للتبسيط. يتناول الفصل الثالث على وجه الخصوص عملية التبسيط بالتفصيل.

الدعم

يمثل الدعم العنصر الثانى فى معادلة "النجاح الساحق". فأنت تستخدم ما تمتلك من دعم للخروج بأفضل ما لديك، ويمكنك الدعم من خلال تسخير ما تملك من قدرات وإمكانيات لتحقيق أغلب ما تظن أن بإمكانك تحقيقه. يقول الفيلسوف اليونانى أرشميدس فى إحدى مقولاته: "امنحنى ما يكفى

من الدعم وموضعًا راسخًا. وعندئذ يمكننى أن أحرّك العالم" - وينطبق هذا المبدأ عليك أيضًا.

هناك سبعة أنواع من الدعم يمكنك تطويرها. وغالبًا ما تكون كل أشكال الدعم متاحة لك لتطلبها.

معرفة الآخرين

الشكل الأول من أشكال الدعم هو المعرفة المتاحة لدى الآخرين. فمعلومة واحدة رئيسية تستخدمها فى موقف تمر به فى حياتك بإمكانها أن تحدث نتائج مختلفة تمامًا. فيمكنها أن توفر لك قدرًا هائلا من المال، وعددًا كبيرًا من الساعات. أو حتى الأسابيع والشهور من العمل الشاق. ولهذا السبب، يشبه الأشخاص الناجحون أجهزة الاستشعار، حيث إنهم دائمًا ما يفحصون كل ما هو متاح أمامهم فى حياتهم. حيث يفحصون الكتب، والمجلات، والشرائط، والمقالات، والمؤتمرات، بحثًا عن أفكار ورؤى جديدة يمكنهم الاستفادة منها لمساعدتهم على تحقيق أهدافهم بشكل أسرع.

طاقة الآخرين

الشكل الثانى للدعم يتمثل فى الطاقة المتاحة لدى الآخرين؛ فالناس الأكثر فاعلية دائمًا ما يبحثون عن طرق لتفويض وتكليف أناس آخرين للقيام بالأنشطة الأقل قيمة، حتى يمكنهم الاستفادة بمزيد من الوقت فى القيام بعمل الأشياء القليلة التى تدر عليهم عائدات أكثر. إلى أى مدى يمكنك الاستفادة من طاقات الآخرين لمساعدتك على أن تكون أكثر فاعلية وإنتاجًا؟!

أموال الآخرين

يتمثل الشكل الثالث للدعم فى الأموال المتاحة لدى الآخرين. إن قدرتك على الاقتراض أو الاستفادة من المصادر التمويلية لأشخاص آخرين يمكنها أن

تمكّنك من إنجاز أشياء مهمة لن يمكنك إنجازها أبدًا إن كنت ستعتمد فى ذلك على مصادرك الخاصة فقط. يجب عليك أن تبحث دائمًا عن فرص اقتراض واستثمار المال وتحقيق أرباح صافية بعد خصم التكلفة.

نجاحات الآخرين

يتمثل الشكل الرابع للدعم فى النجاحات المتاحة لدى الآخرين؛ حيث يمكنك أن تحسّن بشكل هائل من جودة نتائجك بدراسة النجاحات التى يتمتع بها أناس آخرون أو شركات أخرى. وعادة يضطر الأشخاص الناجحون لدفع فاتورة باهظة من المال، والمشاعر، والصعوبات، والإحباطات، لتحقيق هدف محدد. وعندما تدرس نجاحاتهم وتتعلم من خبراتهم يمكنك أن توفر على نفسك قدرًا هائلا من الوقت والمشكلات.

إخفاقات الآخرين

يتمثل الشكل الخامس للدعم فى الإخفاقات التى وقع فيها الآخرون. قال "بنيامين فرانكلين" ذات مرة: "الإنسان يمكنه إما أن يشترى الحكمة، أو أن يقترضها. وعندما يشتريها فهو يدفع الثمن كاملا من وقته، وثروته، ولكنه عندما يقترضها فإنه يستفيد من الدروس التى تعلمها من الإخفاقات التى وقع فيها الآخرون".

إن العديد من النجاحات العظيمة التى حدثت على مرِّ التاريخ كانت نتيجة الدراسة العميقة للإخفاقات التى وقع فيها الآخرون فى نفس المواقف أو المواقف الشبيهة والتعلم منها. ماذا، أو من، فشل فى نفس مجالك ويمكنك أن تتعلم منه؟

أفكار الآخرين

الشكل السادس للدعم يتمثل فى أفكار الآخرين. إن فكرة جيدة واحدة هى كل ما تحتاج إليه لتبدأ فى تكوين ثروة. وكلما كثرت قراءاتك، وتعلمك،

ومناقشاتك، وخبراتك. زاد احتمال عثورك على فكرة من شأنها - حين تجتمع بقدراتك ومصادرك الخاصة - أن تمنحك نجاحًا هائلا فى مجالك.

علاقات الآخرين

يتمثل الشكل السابع للدعم فى العلاقات المتاحة لدى الآخرين، فكل شخص تعرفه يعرف الكثير من الأشخاص الآخرين الذين يمكن أن يمثلوا لك فائدة كبيرة. مَن من الأشخاص الذين تعرفهم يمكن أن يمنحك فرص تقديم نفسك لأشخاص آخرين؟ مَن من الأشخاص الذين تعرفهم يمكن أن يساعدك على تحقيق أهدافك؟ إن تقديم نفسك لشخص واحد مهم يمكن أن يغير اتجاهك فى الحياة تغييرًا كاملا.

السرعة

العنصر الثالث فى معادلة "النجاح الساحق" هو السرعة؛ فالعالم اليوم فى حاجة ماسة إلى عنصر السرعة. والجميع يفتقد الصبر - كل شخص يريد كل شىء فى أسرع وقت، حتى لو أدرك أنه ليس بحاجة إلى ذلك الشىء إلا الآن وحسب. إن أى شخص بإمكانه أن يتحرك بسرعة لإرضاء حاجات أشخاص آخرين، يمكن أن ينتقل بسرعة إلى المقدمة؛ لذا يجب عليك دائمًا أن تبحث عن طرق تساعدك على إنجاز الأشياء بشكل أسرع للأشخاص والعملاء المهمين فى حياتك.

المضاعفة

العنصر الرابع فى معادلة النجاح الساحق هو المضاعفة، والطريقة الرئيسية لمضاعفة ثمار جهودك هى التنظيم والعمل مع أشخاص لديهم مهارات وقدرات مكملة لتلك الموجودة لديك. إن المدير الناجح هو من يكون أداة مضاعفة؛ وذلك بأن ينسق عمل الأفراد المختلفين ليكون ناتج الفريق أعظم من ناتج الأفراد. والمدير الناجح هو من يفرض مناخًا من الأداء العالى، والذى يؤدى

بدوره لظهور أداء غير عادى من أشخاص عاديين. إن قدرتك على تكوين فريق من الأفراد الممتازين، ثم مساعدة هذا الفريق على إنجاز مهام ضرورية هى أمر حيوى لنجاحك على المدى الطويل - إنها المفتاح لمضاعفة ثمار جهودك.

ضاعف من وقت راحتك

حتى تضاعف من وقت راحتك، أنت بحاجة لقوة الحسم أكثر من أى خاصية أو ميزة فردية أخرى. إن قدرتك على اتخاذ قرار بتخصيص وقت للراحة - ثم التزامك بهذا القرار - هى العنصر الأساسى لمضاعفة وقت راحتك، وقضاء أكثر وقتك فى ممارسة علاقاتك الشخصية.

إن العديد من الناس مقتنعون بأن لديهم الكثير من المهام بما لا يسمح لهم بالاختيار أو اتخاذ القرار بشأن الوقت الذى يمكن أن يخصصوه لراحتهم. إنهم يشعرون فى الغالب بأن عليهم التضحية بحياتهم الشخصية من أجل حياتهم العملية، ولكن هذا نادرًا ما يكون صحيحًا.

لن نبالغ إذا قلنا إن أكثر من ٨٠٪ من وقت أى شخص فى مكان عمله يضيع فى قضاء أنشطة تسهم بالقليل جدًّا فى العمل الذى يتقاضى من أجله هذا الشخص مالا. إن أى شخص عادى يضيِّع نصف وقت عمله ببساطة: حيث يضيع هذا الوقت فى أنشطة اجتماعية تافهة مع زملائه فى العمل، وكذلك فى المكالمات الهاتفية، والمصالح الشخصية. كذلك يضيع وقت العمل فى الوصول متأخرًا، والمغادرة مبكرًا، وتخصيص فترات راحة ممتدة للقهوة، ووجبة الغداء.

إن الأوقات العصيبة تقضى على الأوقات المريحة، بمعنى آخر: إذا ضيَّعت وقت العمل فى علاقات اجتماعية، وأنشطة ليست لها قيمة، فإن مهام عملك نفسها لن تنتهى أبدًا؛ حيث ستظل مهام عملك قائمة، وستظل دائمًا مطالبًا بتنفيذها. وكلما تأجلت، وظلت بلا تنفيذ، بدأت فى التراكم، تمامًا مثل كرة الثلج المتدحرجة. إن الأعمال غير المنجزة ستقضى على الأنشطة غير المرتبطة بالعمل، وبالتالى فإن الأوقات العصيبة لأعمالك الأساسية ستقضى على الأوقات الخاصة بحياتك الشخصية والمنزلية، وتلك المخصصة للاستجمام.

فكر فى قصة الفتاة الصغيرة التى تتحدث إلى والدتها قائلة: "أمى، لماذا يحضر أبى حقيبة مليئة بأوراق العمل كل ليلة، ويعمل طوال الليل، ولا يقضى معنا أى وقت إطلاقًا؟".

ترد الأم: "حبيبتى، يجب أن تتفهمى جيدًا أن والدك لا يمكنه إنجاز كل أعماله فى المكتب أثناء النهار، لهذا يقوم بإحضار العمل إلى المنزل ويعمل على إنجازه طوال الليل".

تنظر الفتاة إلى أمها، ثم تقول: "لماذا إذن لا يضعونه ضمن فئة العاملين ذوى الأداء البطىء؟".

إن معظم الأشخاص الذين لا يخصصون ما يكفى من الوقت لأسرهم وأنشطتهم الشخصية، هم بالفعل قد سقطوا فى شراك عادة سيئة تتمثل فى العمل غير الكفء وغير الفعال فى ساعات العمل أثناء النهار. إنهم ينجزون القليل جدًا من المهام فى الكثير جدًا من الوقت؛ حيث يقضون وقتًا فى الحديث مع زملائهم فى العمل، ويؤدون مهام ذات قيمة منخفضة. وفى أثناء ذلك، تتراكم وتزداد المهام الأساسية التى يتوقف عليها نجاحهم، فيسبب ذلك لهم الضغط الهائل، ويمنحهم الشعور بأنهم مكبلون بأعباء كثيرة ومطالبون بأدائها فى أسرع وقت.

إن إحدى الخصائص التى تميز الأشخاص المنتجين عن الأشخاص العاديين هى تعلمهم كيف يفكرون ويؤدون بشكل أكثر فاعلية عن غيرهم. ومهما كان ما فعله أى شخص من الناجحين أو يفعله، يمكنك كذلك أن تفعله بقدر من الممارسة.

ست خطوات لمضاعفة دخلك ومضاعفة وقت راحتك

١. حدد المهام القليلة التى تسهم بالقيمة العظمى فى عملك. تفكَّر فى عملك جيدًا، ناقشه مع رئيسك وزملائك. حدد أنشطتك الأساسية بوضوح تام حتى تعرف تمامًا ما يمكن لك أن تفعله لتقدم أعظم مساهمة.

٢. حدد مهامك وأنشطتك المعتادة التى تضيع عليك الكثير من الوقت ولا تساهم بأى شىء تقريبًا فى إنجاز أهداف عملك على المدى الطويل. ابدأ اليوم فى تفويض هذه المهام إلى الآخرين بشكل تدريجى. تخلص من هذه الأنشطة تمامًا عندما تتمكن من ذلك، وفوِّض أى شىء يمكن لأى شخص أو مؤسسة أن تقوم بأدائه. قلل

حجم الوقت الذى تقضيه فى أنشطة ذات قيمة منخفضة أو أنشطة مضيعة للوقت. كن حاسمًا بشأن عدم مواصلة المهام أو الأنشطة التى لا تمثل أهمية بالنسبة لك.

٣. استخدم معادلة النجاح الساحق لتحقيق زيادة هائلة فى النتائج التى تحصل عليها؛ فالبساطة، والدعم، والسرعة، والمضاعفة هى كل ما يجب أن تمزجه بمهاراتك وقدراتك من خلال الآخرين.

٤. قرر أن تخصص على الأقل يومًا كاملاً كل أسبوع للراحة تمامًا من العمل، على أن تقضى هذا اليوم فى ممارسة أنشطتك الشخصية. وأثناء هذا اليوم الذى خصصته لراحتك، ارفض أداء أى شىء متعلق بالعمل. لا تقرأ، أو تجرى مكالمات هاتفية، أو ترد على مراسلاتك، أو تعمل على جهاز الكمبيوتر، أو تؤدى أى شىء آخر متعلق بالعمل. اسمح لعقلك بأن يجدد نفسه، ويستعيد نشاطه بالكامل، وذلك بتحويل انتباهك لشىء آخر بعيدًا عن العمل الذى تمارسه طوال الأسبوع.

٥. عندما ترتاح تمامًا لليوم الذى تخصصه كل أسبوع لأنشطتك الشخصية، مدد وقت راحتك ليصبح يومين كل أسبوع - يومين كاملين كل أسبوع. ابدأ فى التخطيط لإجازة مدتها ثلاثة أيام كل ثلاثة أشهر، ثم اجعلها كل شهرين. ابدأ فى التخطيط لإجازة مدتها من أسبوعين إلى أربعة أسابيع كل عام. أعد ترتيب حياتك حتى يصبح الوقت الذى تخصصه لراحتك من أهم أولوياتك؛ فكلما زاد تحكمك فى حياتك، ووقتك، زادت إنتاجيتك واستمتاعك بعملك. وكلما زاد ما تنجزه، زاد الوقت الذى تخصصه لراحتك. وكلما زاد الوقت الذى تخصصه لراحتك، زاد سكونك وطمأنينتك، وكلما زادت طمأنينتك، زاد انتباهك وفاعليتك أثناء العمل، وبالتالى تزداد إنجازاتك.

٦. ابدأ اليوم فى زيادة انتباهك لكل شىء تفعله. كن أكثر وعيًا وإدراكًا لنفسك ولأفعالك. فكر فى مهامك بعناية قبل أن تبدأ فى تنفيذها، وحدد أكثرها أهمية وركز فيها بتمعن شديد؛ حيث إن سلوك التمعن المستمر فى الأنشطة قبل البدء فيها سيخلق لديك عادات جديدة للتفكير والسلوك تؤدى بك إلى مستويات هائلة من الإنتاجية والأداء المتميز. وعندئذ ستندهش للتحسن الهائل الذى سيطرأ على كل أوجه حياتك، وسيحدث هذا التحسن بأسرع مما يمكنك أن تتخيل.


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الثانى

ضاعف إنتاجيتك

إن المطلب الأول للنجاح هو القدرة على تركيز طاقاتك البدنية والذهنية على مشكلة واحدة، دون الشعور بالضجر.

- توماس إديسون

توضح لك عملية تحديد نقطة التركيز كيف تضاعف من دخلك، وكذلك من وقت راحتك بشكل متزامن؛ فكل منهما ضرورى ومرغوب فيه، وتحقيق كل منهما ليس ممكنًا فحسب، بل بسيطًا بشكل مدهش - فقط إذا عرفت طريقة ذلك. ويمكن تحقيق كل منهما إذا غيرت طريقة تفكيرك، وقمت بالكثير من الأشياء الضرورية فى حياتك العملية والشخصية.

من السهل جدًّا شرح المعادلة التى أنت بحاجة إليها لمضاعفة إنتاجيتك، ولكنها تتطلب جهدًا وتصميمًا لتطبيقها. إنها ببساطة كالتالى: قم بأداء

المزيد والمزيد من المهام ذات القيمة المرتفعة. وفوض، أو تخلص من المهام ذات القيمة المنخفضة.

تتمثل نقطة البداية فى تدبر العمل قبل البدء فيه. إن مسئوليتك الأولى - وهى الوظيفة الأساسية لكل من يعمل فى مجال المعرفة والمعلومات - هى تحديد ما يجب إنجازه. وكلما كنت أكثر دقة بشأن السؤال الذى يبدأ بـ "ما"، أصبحت أكثر كفاءة وفاعلية بشأن السؤال الذى يبدأ بـ "كيف"، والسؤال الذى يبدأ بـ "متى".

خمسة أسئلة من أجل الأداء الراقى

هناك خمسة أسئلة يجب أن تطرحها على نفسك بانتظام إذا أردت أن تؤدى بأفضل ما لديك:

١. ***ما الذى أحاول أن أفعله؟*** حدد الهدف أو الناتج المثالى الذى تكافح من أجله قبل أن تبدأ فى تحقيقه. إن كنت تعمل مع أشخاص آخرين، فتأكد جيدًا أن كل شخص مدرك تمامًا للهدف المطلوب قبل أن يبدأ الجميع العمل.

٢. ***كيف أحاول فعل ذلك؟*** حدد أفضل طريقة، وما إذا كانت هناك طريقة أخرى أم لا. كن دائمًا مستعدًّا لاحتمال كونك مخطئًا. تفحص وحلل منهجك حتى تتأكد من أن تلك هى أفضل طريقة لبلوغ هدفك أو دافعك.

٣. ***ما هى افتراضاتى؟*** هل وضعت افتراضات متعلقة بالسوق أو أداء الآخرين، أو الدوافع الخفية للأطراف الرئيسية، أو تأثير الأحداث المستقبلية؟ تذكر ما كتبه خبير إدارة الوقت "أليك ماكنزى": "الافتراضات الخاطئة هى السبب الرئيسى فى معظم الإخفاقات".

٤. ***ماذا لو كانت افتراضاتى خاطئة؟*** ماذا سيحدث لو كنت تؤمن تمامًا بصحة شىء ما، ثم اكتشفت أن هذا الشىء ليس صحيحًا على الإطلاق؟ ربما

يكون الشخص الذى يتفاوض معك يستهدف فقط الحصول على سعر أو صفقة أفضل من شخص آخر. لذا يجب أن تطرح دائمًا أسئلة بشأن الافتراضات الوثيقة.

٥. ***ما الذى يجب أن أفعله بشكل مختلف تمامًا، إذا كانت افتراضاتى الرئيسية خاطئة؟*** ما الذى سوف تفعله إذا فشل منهجك تمامًا؟ ما بدائلك؟ إذا لم تكن تتصرف بالفعل بهذه الصورة، فهل أنت مستعد للتصرف بشكل مختلف؟ اطرح على نفسك هذا السؤال دائمًا: "ما البديل الذى يجب أن أتبعه للوصول إلى نفس النتيجة؟".

الوضوح أهم شىء

الوضوح هو كل شىء. وحتى تقدم أفضل أداء لديك، وتضاعف من إنتاجيتك، يجب أن تكون واضحًا تمامًا بشأن ما تريد إنجازه. ويجب عليك بعد ذلك أن تحدد وتتبع أفضل طريقة لتحقيق هدفك، ويجب أن تكون منفتحًا لأية معلومات جديدة، وأن تكون لديك الرغبة لقبول التغذية المرتدة، والتصحيح الذاتى، والاستعداد للتخلى عن إحدى الطرق التى تتبعها فى العمل، واعتناق طريقة أخرى إذا تطلبت الظروف ذلك. ويجب عليك أن تعاود الوقوف على قدميك بسرعة.

وفق التقارير الصادرة عن معهد مييننجر فى كانساس سيتى، فالمرونة هى أهم سمة يمكنك تنميتها من أجل البقاء والنجاح فى القرن الحادى والعشرين. والمرونة تستدعى التحلى بالانفتاح والتقبل والاستعداد لتجربة طرق ووسائل عمل جديدة، كما أنها تعنى تركيز تفكيرك على الوفاء باحتياجاتك بشكل دائم.

وحتى تكون أكثر مرونة، يجب عليك ألا تأخذ الأمر بشكل شخصى، بل افصل نفسك عن الموقف. كن مهتمًّا بالتصرف السليم أكثر من اهتمامك

بمن يكون على حق. ويجب أن يكون سؤالك الوحيد هو: "هل هذا هو التصرف السليم؟".

وعندما تواجه مقاومة، أو ضغطًا. فى مسار عمل معين، توقف وتفحص الطريقة التى تتبعها. اسأل نفسك: "ما البديل الذى يمكننا أن نتبعه؟"، وكن مستعدًّا لكل الاحتمالات، بما فيها التخلى عن الهدف أو المشروع برمته.

اعمل على زيادة إنتاجيتك

إن نقطة البدء للوصول للإنتاجية المرتفعة هى الأهداف الواضحة. ولكى يكون الهدف مؤثرًا فى توجيه السلوك، يجب أن يكون محددًا، وقابلًا للقياس، ويجب أن يكون قابلًا للإيمان به وتحقيقه، ويجب أن يكون مكتوبًا، ومحددًا بالوقت: فكلما زاد وضوح أهدافك، زاد ما تحصل عليه فى أسرع وقت.

إن المفتاح الرئيسى الثانى للإنتاجية هو الخطط المكتوبة الواضحة للمهام والأفعال؛ حيث إن كل دقيقة تستغرقها فى التخطيط ستوفر عليك أكثر من عشر دقائق فى التنفيذ.

اصنع قائمة لكل خطوة منفصلة فى مهمتك، أو فى يومك. وذلك قبل أن تبدأ، واعمل دائمًا وفقًا لقائمة مهام. فكِّر على الورق؛ حيث إن العمل وفقًا لقائمة مهام يجعلك دائمًا على المسار الصحيح، ويمنحك مستويات هائلة من الإنجاز. إن كتابة قائمة مهام فى حد ذاتها والعمل وفقًا لها يزيدان الإنتاجية بما لا يقل عن ٢٥٪ منذ وقت البدء فى إنجازها.

ثالثًا، حدد أولويات قائمتك. تفحص القائمة قبل البدء فى تنفيذ أول بند فيها. استخدم قاعدة ٨٠/ ٢٠ باستمرار. حدد نسبة الـ ٢٠٪ من قائمتك، والتى يمكن لها أن تسهم بنسبة ٨٠٪ من قيمة القائمة بالكامل. ابدأ العمل على البنود التى تمثل نسبة الـ ٢٠٪ قبل أى شىء آخر.

إن أهم معيار لقياس أهمية أو قيمة أى مهمة هو النتائج المحتملة لإتمام هذه المهمة أو الفشل فى أدائها؛ حيث إن المهمة أو النشاط الأساسى له دائمًا نتائج مهمة. أما الأنشطة غير المهمة فلها نتائج طفيفة أو ليست لها نتائج على الإطلاق.

إن تنفيذ مهمة أساسية لرئيسك أو لعميل حيوى يجب أن يكون على قمة الأولويات؛ لأن النتائج المترتبة على الفشل يمكن أن تكون بارزة، أما تناول الغداء مع زميل العمل فهو نشاط ذو قيمة منخفضة لأن النتائج المترتبة على تنفيذه أو عدم تنفيذه ليست بارزة.

استخدم طريقة "أ، ب، جـ، د، هـ" يوميًا

استخدم طريقة "أ، ب، جـ، د، هـ" لتحديد أولويات العمل. ضع أحد هذه الحروف أمام كل مهمة فى قائمة مهامك، قبل أن تبدأ.

■ المهمة التى تحمل الحرف "أ" هى شىء ما له أهمية كبيرة، وهى شىء ما "يجب" عليك فعله، وهى شىء ما يترتب عليه نتائج بارزة، إذا فعلته، أو إذا لم تفعله. إذا كان لديك أكثر من مهمة قمت بتصنيفها بـ "أ"، فقم بتصنيفها بـ "أ - ١"، أو "أ - ٢"، أو "أ - ٣"، وهكذا، وذلك وفقًا للأهمية.

■ المهمة التى تحمل الحرف "ب". هى شىء ما "ينبغى" عليك فعله، ويترتب عليه نتائج إذا تم تنفيذ هذه المهمة أو لم يتم تنفيذها، ولكنها ليست فى نفس أهمية المهمة "أ". لا تبدأ أبدًا فى تنفيذ مهمة من فئة "ب" عندما تكون هناك مهمة من فئة "أ" لم يتم تنفيذها بعد. ارفض أن تعمل على مهمة ذات أولوية منخفضة عندما تكون هناك مهمة ذات أولوية أعلى مازال مطلوبا منك تنفيذها.

■ المهمة التى تحمل الحرف "جـ" هى شىء ما يفضل فعله، ولكن ليست له نتائج على الإطلاق. على سبيل المثال: قراءة الجريدة، أو تناول فنجان قهوة

مع زميل العمل، أو الاتصال هاتفيًا بالمنزل لتعرف الطعام المطهو على العشاء، وكلها مهام من الفئة "جـ". إنها لا تسهم بشىء لوظيفتك، أو لنجاحك. لذا لا تنجز أبدًا أى مهمة من الفئة "جـ" عندما تكون هناك مهمة من الفئة "ب" لم يتم إنجازها بعد.

■ المهمة التى تحمل الحرف "د" هى شىء ما يمكنك تفويضه لشخص آخر. القاعدة هنا هى أنه يجب عليك أن تفوض أى شىء يمكن لأى شخص آخر أن يقوم بتنفيذه، حتى توفر مزيدًا من الوقت لأداء الأشياء القليلة التى لا يمكن لأى شخص آخر غيرك أن يؤديها.

اسأل نفسك: "ما الذى يمكننى أن أؤديه وحدى، وفى حال تنفيذه بشكل جيد سيحدث اختلاف حقيقى فى شركتى؟". فوض كل المهام التى يمكنك تفويضها حتى تقضى وقتك فى العمل على المهمة التى تجيب عن السؤال الذى طرحته على نفسك - يمكن أن تحدث اختلافًا حقيقيًا.

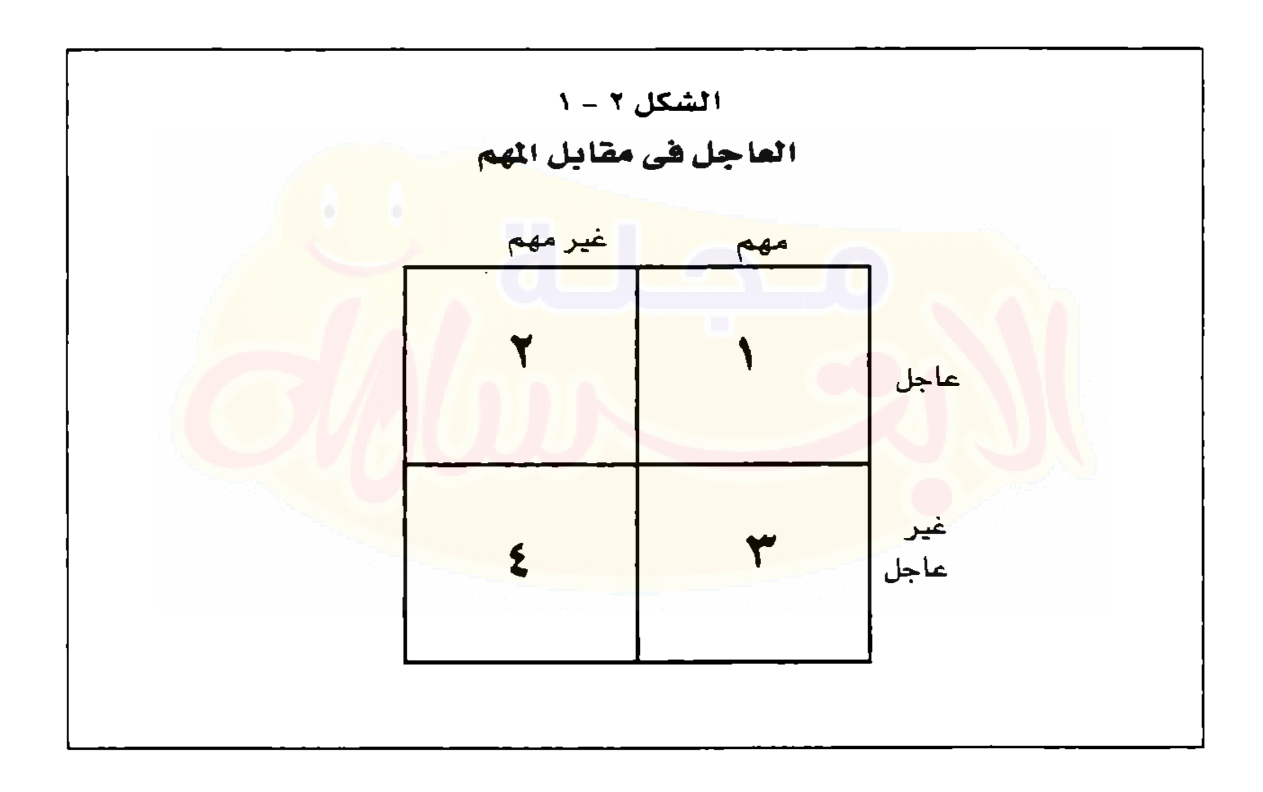
■ المهمة التى تحمل الحرف "هـ" هى شىء ما يمكنك أن تتخلى عنه تمامًا: حيث إن عمل هذا الشىء أو عدم عمله ليست له نتائج على الإطلاق. إنه شىء ربما كان ذا أهمية فى الماضى، ولكن يمكن ألا تؤديه اليوم دون أى تأثير على وظيفتك أو مستقبلك.

افصل العاجل عن المهم

هناك طريقة أخرى لتحديد الأولويات قبل أن تبدأ - إنها فصل ما هو عاجل عما هو مهم. الشىء العاجل هو شىء ما مطلوب بشكل سريع وفى إطار من الوقت المحدد، كإجراء مكالمة هاتفية، أو موقف طارئ. أما الشىء المهم فهو شىء ما يمكن أن تكون له نتائج خطيرة إذا ما تم تنفيذه، أو لم يتم تنفيذه (انظر الشكل ٢-١).

■ إن الشىء الذى يتسم بكونه عاجلاً ومهمًّا فى نفس الوقت هو شىء "يطاردك". ويجب عليك تنفيذه على الفور: فربما تعتمد وظيفتك عليه، ويمكن للنتائج المترتبة على عدم تنفيذه أن تكون خطيرة. وهذا النوع من المهام دائمًا ما يتعلق بمطالب خارجية، أو أشخاص آخرين؛ حيث إن هذا النمط من الأعمال - العاجلة والمهمة - هو ما يقضى معظم الناس وقتهم فيه.

الشكل ٢ - ١
العاجل فى مقابل المهم



■ الأشياء المهمة، غير العاجلة، هى عادةً ما تكون أشياء يمكنك إرجاؤها، على الأقل، مؤقتًا. وهى أيضًا الأشياء التى يمكن أن يكون لها أعظم النتائج الإيجابية أو السلبية على المدى البعيد.

على سبيل المثال: كتابة تقرير رئيسى، أو أخذ دورة دراسية، أو قضاء وقت مع الأطفال وهم فى مرحلة النمو، أو حتى ممارسة التمارين الرياضية لتصبح لائقًا بدنيًّا - كلها أشياء مهمة، ولكنها ليست عاجلة؛ حيث يمكنك تأجيلها إلى

حين آخر، وغالبًا ما تفعل ذلك، ولكن يمكن أن يكون لهذه الأشياء آثار سلبية أو إيجابية على المدى البعيد.

يمكن لهذه المهام أو الأنشطة أن تمنحك قوة دفع هائلة، ويمكن لها أن تمكنك من مضاعفة جهودك؛ فكلما زاد الوقت الذى تقضيه فى تنفيذ الأشياء المهمة على الرغم من كونها ليست عاجلة، زادت فاعليتك وإنتاجيتك على المدى البعيد.

- الأشياء العاجلة، غير المهمة، تشمل فى الغالب المكالمات الهاتفية، والتحدث إلى زملاء العمل، ومطالعة الرسائل البريدية. تسبب هذه الأشياء نوعًا من الضغط، ولكن من منظور النتائج والعواقب، فهى ليست مهمة على الإطلاق. معظم الناس يقضى وقتًا هائلاً فى ممارسة الأشياء العاجلة غير المهمة. وبينما يتظاهرون بالانشغال والانهماك فى العمل، فإنهم يوهمون أنفسهم بأنهم يقومون بأشياء ذات قيمة، على الرغم من أن هذا الاعتقاد نادرًا ما يكون صحيحًا.

- الأشياء التى لا هى مهمة ولا هى عاجلة ـ إنها الأشياء التى تضيع الوقت بشكل هائل، خاصة عندما تصرفك عن القيام بأنشطة ومهام منتجة ومهمة. يقضى معظم الناس نصف أوقاتهم فى القيام بمثل هذه الأشياء التى لا هى مهمة، ولا هى عاجلة. إنهم يرتكبون خطأ الاعتقاد فى قيامهم بشىء ذى قيمة، وذلك لأنهم يكونون فى مكان العمل أثناء ممارستهم مثل هذه الأشياء.

من أهم سبل الحصول على إنتاجية مرتفعة التركيز على الانتهاء من إنجاز الأعمال المهمة والعاجلة، ثم التركيز على الأنشطة المهمة غير العاجلة. وفى أثناء ذلك، يجب عليك تأجيل، أو تفويض، أو حتى إقصاء أى أنشطة أخرى. يجب أن تلزم نفسك بالتوقف عن عمل الأشياء العاجلة غير المهمة، والأشياء التى لا هى عاجلة، ولا هى مهمة.

ثلاثة أسئلة من أجل إنتاجية مرتفعة

١. اطرح على نفسك هذا السؤال طوال الوقت: "ما أكثر أنشطتى قيمة؟". ما الأشياء التى تؤديها وتساهم بأعلى قيمة فى عملك؟

٢. اسأل نفسك: "لماذا اسمى مدرج فى كشف المرتبات؟" ـ ما هى بالتحديد الوظيفة التى تشغلها لتحقق إنجازات ونتائج؟

٣. اسأل نفسك: "ما أفضل استفادة من وقتى الآن؟" ـ هذا هو السؤال الأساسى فيما يخص إدارة الوقت والذات. يجب أن تسأل وتجيب عن هذا السؤال فى كل ساعة من كل يوم. ومهما كانت إجابتك. يجب أن تمارس هذه المهمة معظم الوقت، إن لم يكن طوال الوقت.

وبمجرد أن تفحص عملك، وتحدد أهم شيء يجب عليك فعله، يجب أن تلزم نفسك بالبدء فورًا فى ممارسته، حتى تنتهى منه تمامًا.

عندما تركز على مهمة واحدة، دون تشتت، سوف تنجزها بشكل أسرع مما لو بدأتها ثم توقفت عنها ثم عدت إليها مرة أخرى. يمكنك أن تقلل الوقت الذى تستغرقه فى مهمة واحدة رئيسية بنسبة ٨٠٪ ببساطة لرفضك القيام بأى شيء آخر حتى تنتهى من المهمة الرئيسية.

المفاتيح السبعة للإنتاجية المرتفعة

هناك سبع طرق إضافية لزيادة إنتاجيتك، وأدائك، ونتائجك، إما بمفردك، أو بالاشتراك مع الآخرين.

١. ***اجتهد فيما تعمله.*** عندما تعمل، اعمل طوال الوقت الذى تخصصه لهذا العمل. لا تضيع الوقت، ولا تنظر إلى مكان عملك باعتباره مكانًا للحوارات الاجتماعية مع الزملاء والأصدقاء. وبدلاً من ذلك، عندما تذهب إلى العمل.

انهمك فى عملك. واعمل بنشاط كامل طوال فترة الدوام ـ هذه الطريقة وحدها من شأنها أن تضاعف من إنتاجيتك.

٢. *اعمل بطريقة أسرع*. طوِّر من سرعة أعمالك، وانشغل بما تعمل، ولا تضيع الوقت، وطوِّر نظامًا للسرعة وحافظ عليه فيما يخص جميع أنشطة عملك. انتقل بسلاسة وسرعة من مهمة إلى أخرى، وستندهش من كم الإنجازات التى تحققها نتيجة سرعة ممارستك لكل مهام وأنشطة أعمالك.

٣. *ركز على الأنشطة ذات القيمة الأعلى*. تذكر دائمًا أن قيمة المهام التى تنجزها أهم بكثير من عدد الساعات التى تستغرقها فى العمل. والأهم من ذلك جودة وكمية النتائج التى تحققها: فكلما خصصت مزيداً من الوقت للمهام ذات القيمة الأعلى، حصلت على نتائج أعظم فى كل ساعة تعمل فيها.

٤. *اعمل الأشياء التى تتقنها*. عندما تركز على المهام التى تتميز فى أدائها بمهارة وخبرة، يمكنك تحقيق الكثير من الإنجازات فى القليل من الوقت. بما يفوق كثيرًا أى شخص ليس متمرسًا أو ذا خبرة فى نفس المهام. بالإضافة إلى ذلك، حاول أن تكتسب أفضلية ومهارة فى الأشياء التى تمثل أهمية بالنسبة لك. فلا شىء يزيد من جودة وحجم الإنجازات بشكل أسرع من اكتسابك المهارة فى أداء أكثر الأشياء أهمية بالنسبة لك.

٥. *نفذ مهامك مجتمعة*. نفذ العديد من الأنشطة المتشابهة مجتمعة فى نفس الوقت، فعندما تكتب كل خطاباتك. وتقارير التكاليف، والعروض المستقبلية ـ كل ذلك فى نفس الوقت ـ فإنك بذلك ستنجز كل هذه المهام بشكل أسرع وأفضل، وسوف يتصاعد منحنى التعلم الخاص بك سريعًا. وكل مهمة تالية ستستغرق وقتًا أقل. يمكنك أن تقلل حجم الوقت المستغرق لأداء

مهمة محددة حتى نسبة ٨٠٪ من خلال تنفيذ العديد من المهام المتشابهة واحدة بعد الأخرى.

٦. *بسّط عملك*، حتى يسهل أداؤه. استجمع أجزاءً عديدة من وظيفتك فى مهمة واحدة، حتى تنفذها على خطوات قليلة، وتخلص تمامًا من الأنشطة ذات القيمة المنخفضة.

٧. *اعمل لساعات أطول.* رغم ما ذكرته فى السابق عن أهمية أوقات الراحة، إلا أنه من الصحيح أنه إذا بدأت عملك قبل موعد البدء بقليل، وواصلت القيام به بعد وقت الانتهاء بقليل، ستكون نتيجة لذلك أكثر إنتاجية. عندما تبدأ يومك مبكرًا أكثر من أى شخص آخر، ستتغلب بذلك على زحمة المرور اليومية إلى العمل، وعندما تظل فى العمل بعد انتهاء وقته بقليل، فسوف تغادر بعد انتهاء زحمة المرور. وعندما تفعل كلا الأمرين، فإنك ستضيف ساعتين أو ثلاثًا إلى يوم عملك المنتج دون أن تؤثر بالفعل على نمط حياتك ـ وهذه الساعات الإضافية هى كل ما تحتاج إليه لتصبح واحدًا من أكثر الموظفين إنتاجية، وواحدًا من الذين يتقاضون أعلى الرواتب فى مجال عملك.

أنت فى سباق

نافس نفسك لترى حجم ما يمكنك إنجازه من الأشياء ذات القيمة المرتفعة كل يوم. اجعلها لعبة. ضع جداول ومخططات ومواعيد نهائية لنفسك، وسابق نفسك لتصل إلى هذه المواعيد. حدد ما إذا كان يمكنك أن تحصل على المزيد والمزيد من النتائج فى القليل والقليل من الوقت.

طور رؤية واضحة لنفسك كإنسان عالى الإنتاجية. فكر فى أوقات مرت بحياتك كنت فيها منتجًا، وفعالًا، وكفئًا. فكر فى المواقف التى كنت تبلى فيها بلاءً حسنًا، وتؤدى الأشياء الصحيحة بالطريقة الصحيحة. لقد كنت تنجز

الكثير فى أقل وقت. وكنت تشعر بروعة نفسك، وروعة أدائك. لقد كنت منتجًا بشكل لا يصدق، وكنت تشعر بالسعادة والنشوة.

تخيل نفسك بعد مرور خمس سنوات، تخيل أنك أكثر شخص منتج فى مجالك، كيف ستكون؟ كيف ستؤدى عملك؟ ما الذى سوف تؤديه؟ ماذا ستكون المبادئ الإرشادية التى ستوجه أداءك الشخصى؟ كيف سيصفك الناس فيما يخص طريقة عملك؟ دع تخيلك للمستقبل يوجه أداءك الحالى.

وعندما ترسم صورة كاملة لمستقبلك المثالى، ضع علامة "X" على صورة محددة لنفسك تروق لك كثيرًا. تخيل نفسك دائمًا كما لو أنك بالفعل هذا الشخص الذى تتمناه بالفعل.

من خلال تصورك المثالى الواضح. ضع لنفسك أهدافًا محددة فيما يخص حياتك العملية، وتخيل أنك تمتلك القدرة على إنجاز العمل الذى ترغب فى إنجازه بالجودة والكم اللذين تتمناهما. ماذا سيكون هذا العمل؟ ما أهدافك ودوافعك لحياتك الشخصية والعملية؟

يجب أن يكون لديك دافع دائمًا. ويجب أن تحدد بكل وضوح السبب فى قيامك بعمل شىء ما. والسبب الذى يجعلك تبذل أقصى جهدك فيما تفعله. والهدف الذى تريد بالفعل إنجازه. يجب أن تحدد أقصر وأسرع طريقة للانتقال من موضعك الحالى للموضع الذى تريد أن تصل إليه.

ما العادات والسلوكيات التى تمثل أفضل دعم لك لتطوير وزيادة إنتاجيتك؟ ركِّز على تطوير عادات مثل التفكير فى النتائج. والتركيز. والانتباه، والالتزام، والمثابرة: وبذلك ستصبح هذه العادات محفزات داخلية، تدفعك نحو الأداء الراقى.

إن المبدأ التنظيمى المفضل لى للحصول على أعلى إنتاجية هو التناول المفرد للمهام، والذى يعنى التركيز الكامل على أداء شىء واحد يمثل الأهمية القصوى طوال اليوم. وبمجرد أن تبرمج نفسك على هذه العادة فى عملك ستندهش من مقدار النتائج والإنجازات التى ستحصل عليها.

إن العادات اليومية ـ المتمثلة فى التخطيط، وتحديد الأولويات، والبدء فى المهام التى تمثل أهمية كبيرة ـ يمكنها أن تحقق لك ما تريد أكثر من أى شىء آخر فى برامج إدارة الوقت. ويمكنك اكتساب هذه العادات من خلال ممارستها بشكل متكرر حتى تتأصل داخلك وتنفذها بشكل تلقائى.

ما هى الأنشطة اليومية التى يجب عليك ممارستها لتضمن لك أفضل أداء؟ احتفظ بقائمة لمبادئ إدارة الوقت وراجعها بانتظام، وتأكد أنك تحسن دائمًا استغلال وقتك إلى أقصى درجة.

وفى النهاية، ما النشاط الذى ستلتزم بعمله نتيجة كل ما تعلمته إلى الآن؟ ما الفعل المحدد الذى ستُقدم عليه من أجل زيادة إنتاجيتك وأدائك ونتائجك؟ بغض النظر عن الفعل الذى تستقر عليه، التزم بالقيام به من الآن!

نحو فلسفة الوقت

إدارة الوقت هى فى الحقيقة إدارة للحياة والشخصية والنفس. إن الأشخاص الذين يقدرون أنفسهم هم من ينظمون أوقاتهم بحرص وعناية. إنهم يولون جل تفكيرهم لكيفية الاستفادة من الوقت. عندما تعشق حياتك فإنك تعشق كل دقيقة تمر فيها، وتكون حريصًا بشأن عدم إساءة استخدام أو فقدان أى دقيقة أو ساعة ثمينة فى كل يوم تعيشه.

إن الأشخاص الناجحين ينظمون وقتهم بتقسيمه إلى فترات صغيرة منفصلة؛ حيث إنهم ينظرون للوقت على أنه مكون من وحدات تتكون من عشر إلى خمس عشرة دقيقة. إنهم يخططون كل يوم بالتفصيل مقدمًا، ويستفيدون من كل دقيقة، ونتيجة لذلك يحققون إنجازات تفوق أى شخص عادى، ويشعرون بالراحة والرضا تجاه أنفسهم.

عندما تبدأ إدارة وقتك وحياتك بحرص وعناية، فإنك بذلك تبدأ فى إضفاء قيمة أكبر على كل دقيقة وساعة من وقتك، وتبدأ فى إضفاء قيمة أكبر على نفسك وحياتك. وكلما تحكمت فى وقتك بشكل أفضل، زاد إعجابك واحترامك لذاتك.وكلما زاد إعجابك واحترامك لذاتك، تحكمت فى وقتك بشكل أفضل.

إن قانون زيادة عائداتك يجب أن يكون صديقًا لك؛ فكلما استخدمت وتدربت على مبادئ إدارة الوقت، عملت هذه المبادئ بشكل أفضل وأسهل على إفادتك، وستحصل بذلك على المزيد من النتائج الأفضل، وسترى تحسينات مستمرة فى كفاءتك وإنجازاتك. وفى خلال أيام أو أسابيع قليلة، ستندهش بشكل هائل مما ستصل إليه من إنتاجية عظيمة.



اجعل حياتك بسيطة

إن تعقيد الأشياء مهمة بسيطة، ولكن المهمة المعقدة هى تبسيط الأشياء.

– قانون ماير

إننا نعيش فى زمن رائع؛ فمعدل التغير الهائل الذى نحياه الآن يخلق لنا العديد من الفرص والاحتمالات أكثر من أى وقت مضى. أمامك العديد من الاختيارات فى العديد من المواضع أكثر من ذى قبل، كما أن عدد الاختيارات المتاحة أمامك يزداد كل يوم وكل شهر.

فى الوقت ذاته، أنت غارق فى العديد من المهام والكثير من المسئوليات أكثر من أى وقت مضى، وأنت كذلك منشغل بالعديد من المهام الأخرى المطلوب منك إنجازها، والكتب والمجلات المطلوب منك قراءتها، والأشخاص المطلوب منك مقابلتهم، والمشاريع المطلوب منك البدء فيها أو الانتهاء منها، والأهداف

المطلوب منك تحقيقها. وتمامًا كخط إنتاج لا يتوقف، تتراكم عليك المهام، واحدة تلو الأخرى بشكل سريع، حتى إنك لا تصل أبدا إلى نهايتها.

إنك واقع فى معضلة أنك تريد أن تحقق أقصى طموحاتك علىالمستوى الشخصى، وأن تنجز كل ما هو ممكن فى مجال عملك، وتريد أن تكسب أكبر قدر من المال فى أقل فترة من الوقت، وتريد أن تحقق أعظم نجاح فى حياتك العملية، ولكنك فى نفس الوقت لا تريد أن تضحى بحياتك الأسرية، وعلاقاتك الشخصية، وصحتك، وأنشطتك الشخصية التى تمثل أهمية لك.

أنت تريد أن تحقق كل ذلك ـ أنت تريد أن تحقق إنجازًا هائلًا من ناحية، وتتمتع ببساطة وتوازن كبيرين من ناحية أخرى.

والأخبار العظيمة أن هناك آلاف الأشخاص الناجحين والسعداء الذين اكتشفوا طرقًا وأساليب واستراتيجيات تجعل كل هذه الأمور ممكنة. ومهما كان ما فعله الآخرون يمكنك أن تفعله أيضًا.

فى برنامج التدريب المتقدم الخاص بى كانت هناك أم مطلقة وابنتها ـ كانت هذه السيدة تكسب تقريبًا ٣٠ ألف دولار سنويًا عندما بدأت تطبق المبادئ التى أتناولها فى هذا الكتاب على حياتها العملية والشخصية. لقد كانت تعمل لسبعين أو ثمانين ساعة كل أسبوع، وكانت غارقة فى تلبية حاجتها لتحقيق النجاح فى حياتها العملية، وفى نفس الوقت تخصص ما يكفى من الوقت لتقضيه مع ابنتها.

خلال خمس سنوات، زاد دخلها لأكثر من ٣٠٠ ألف دولار سنويًا. وقلّ أسبوع العمل الخاص بها إلى ثمان وثلاثين ساعة. كانت المعادلة التى اتبعتها بسيطة: لقد ألزمت نفسها بالتحسن أكثر وأكثر فى أعلى نشاطين أو ثلاثة تساهم بأعلى قيمة فى عملها؛ حيث استخدمت مبدأ التفويض، والاعتماد على المتخصصين، وتخلصت من أى شىء آخر. واليوم هى تؤدى قليلًا جدًّا من المهام، ولكن قيمة هذه المهام أعظم عشر مرات من إجمالى ناتج عملها منذ سنوات قليلة.

إن بداية عملية التبسيط بالنسبة لك هى تقليل عدد الأشياء التى تؤديها فى حياتك العملية والشخصية. ومقدار تحكمك فى إدارة الوقت فقط يعتمد على

درجة تخلصك من المهام التى لا تمثل قيمة بالنسبة لك. يجب أن تتوقف عن أداء بعض الأشياء التى أصبحت معتادًا على أدائها مع مرور السنين، وربما تضطر حتى إلى التوقف عن أداء بعض الأشياء التى تؤديها بشكل جيد. بل تستمتع بأدائها.

نتيجة للسنوات العديدة من الدراسة والممارسة، قمت بتطوير ما أطلق عليه "قانون التعقيد"، وعندما تطبق هذا القانون على إدارة الوقت والتبسيط، ستجد فورًا أنك قمت بتبسيط حياتك، وزيادة عائداتك، والاستمتاع الكبير بكل شىء تؤديه.

يقضى قانون التعقيد بأن مستوى تعقيد أى مهمة مساوٍ تمامًا لمربع عدد الخطوات المختلفة لهذه المهمة. ويمكن تعريف التعقيد بأنه إمكانية زيادة التكاليف، وزيادة الوقت، وزيادة الأخطاء.

على سبيل المثال، المهمة البسيطة هى شىء تؤديه أنت بنفسك. فإذا قررت أن تجرى مكالمة هاتفية شخصية فهناك إذن خطوة واحدة فقط، وعامل التعقيد فى هذه المهمة يبلغ (١)، ومربع العدد (١) يساوى حاصل ضرب العدد (١) فى نفسه، لذا فإن مستوى التعقيد فى المهمة الفردية البسيطة هو (١)، فأنت تلتقط الهاتف، وتجرى المكالمة، ثم تترك الهاتف.

وعلى الرغم من ذلك، فإنك عندما تطلب من شخص آخر أن يجرى مكالمة هاتفية نيابة عنك، فأنت بذلك أضفت خطوة إلى المهمة المطلوبة، وعندئذ يزداد مستوى التعقيد إلى (٢) تربيع أو أربعة.

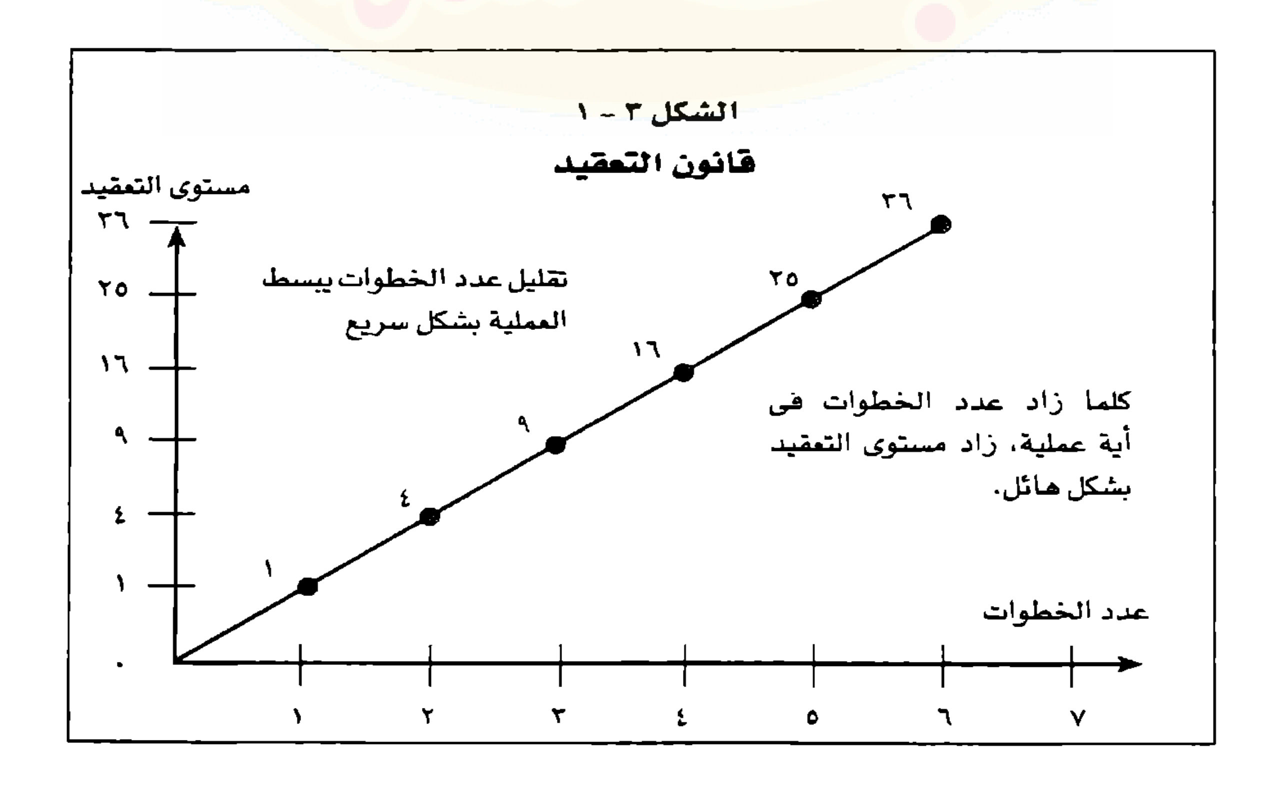
وهذا يعنى أن إمكانية زيادة الوقت، والتكلفة، والأخطاء، وسوء الفهم زادت من واحد (خطوة واحدة) إلى أربع (خطوتان)، وهى قفزة هائلة فى إمكانية زيادة الوقت والتكلفة والأخطاء.

علاوة على ذلك، افترض أنك طلبت من شخص ما أن يطلب من شخص ثالث أن يجرى مكالمة هاتفية نيابة عنك ــ الآن أنت أمام ثلاث خطوات، وهذا يعطيك مستوى تعقيد يبلغ (٣) تربيع أو تسعة.

إن إمكانية حدوث زيادة فى الوقت، وزيادة فى النفقات، وزيادة فى سوء الفهم أو الأخطاء قد قفزت الآن من مستوى تعقيد يبلغ (واحدًا) إذا ما قمت بعمل مكالمة هاتفية خاصة بك، إلى مستوى تعقيد يبلغ تسعة، إذا ما طلبت من شخص آخر أن يطلب من شخص ثالث أن يجرى مكالمة هاتفية نيابة عنك.

أما النشاط المكوَّن من أربع خطوات، فله مستوى تعقيد يبلغ (٤) تربيع أو ستة عشر. ويزيد هذا بشكل هائل من إمكانية زيادة التكلفة، والوقت، والتعقيد. والمهمة المكونة من خمس خطوات لها مستوى تعقيد يبلغ مربع العدد (٥) تربيع، أى خمسة وعشرين. والمهمة المكونة من ١٠ خطوات لها مستوى تعقيد يبلغ تربيع (١٠)، أى مائة.

هذا يعنى أن مستوى التعقيد يزيد تربيعيًّا بزيادة عدد الخطوات التى تزداد حسابيًّا. ويقل مستوى التعقيد أيضًا تربيعيًّا مع كل خطوة تلغيها من المهمة أو العملية التى تقوم بها (انظر الشكل ٣-١).



الشكل ٣ - ١

قانون التعقيد

يقترح قانون التعقيد طريقة تمكنك من تبسيط حياتك بشكل لا يصدق، من خلال البحث المستمر عن الطرق التى تقلل عدد الخطوات الضرورية لإنهاء أية مهمة مطلوبة منك.

كانت إحدى الشركات الكبيرة للتأمين على الحياة تواجه مشكلة: عندما تتلقى الشركة طلبًا بالتأمين على الحياة من أحد العملاء، كان الأمر فى الغالب يستغرق ستة أسابيع لإبداء الموافقة أو عدم الموافقة على الوثيقة، ونتيجة لذلك كان العميل المحتمل فى الغالب يفقد الاهتمام أو يتجه إلى أى شركة أخرى.

لجأت شركة التأمين إلى أحد المستشارين، فقام بتطبيق نظرية التعقيد على عملية إبداء الموافقة على طلبات التأمين على الحياة، فاكتشف هذا المستشار أن استمارة الطلب تمر على اثنين وعشرين موظفًا، ويقوم كل موظف بالفحص والقبول لجزء محدد من الوثيقة قبل أن تصل إلى مكتب الموظف النهائى الذى يتخذ قرار القبول أو عدمه. وتستغرق العملية بالكامل ستة أسابيع، ومع ذلك، فإن الحجم الفعلى للوقت المستغرق فى إنهاء الوثيقة أقل من ساعة.

بمجرد أن توافرت هذه المعلومات لشركة التأمين، قامت بعملية تبسيط هائلة لرحلة قبول استمارة التأمين على الحياة، فقامت بتخصيص أول واحد وعشرين خطوة لموظف واحد، والموظف الثانى يقوم فقط بمراجعة العمل الذى يقوم به الموظف الأول. ونتيجة لذلك، قاموا باختصار الوقت المستغرق فى قبول استمارة طلب التأمين من ستة أسابيع إلى أربع وعشرين ساعة. وبناءً عليه، زادت الأعمال الاكتتابية لشركة التأمين لأكثر من مليار دولار.

نفَّذ قسم الرهن العقارى فى سيتى بنك بنيويورك نفس الأمر تقريبًا. ففى السابق، وحينما كان يتلقى استمارة رهن عقارى، وبسبب الخطوات العديدة المطلوبة لقبول الطلب، كان الأمر يستغرق من خمسة إلى ستة أسابيع للموافقة على تمويل الطلب من عدمه، وعندها كان العميل المحتمل غالبًا ما يتجه إلى مكان آخر.

وعن طريق تقليل عدد الخطوات الخاصة بعملية القبول، قلل سيتى بنك من الوقت المستهلك من ستة أسابيع إلى أربع وعشرين ساعة، ونتيجة هذه السرعة الهائلة، أصبح البنك هو الممول الرئيسى بين المؤسسات المالية، وزوّد حقيبة التمويل العقارى بمئات الملايين من الدولارات دون أى انخفاض فى الجودة.

الطرق السبع للبساطة

استخدم واحدة أو أكثر من الخطوات التالية لتجعل حياتك الشخصية والعملية بسيطة وسلسلة.

■ *إعادة التفكير*. عندما تجد نفسك متورطًا فى تنفيذ العديد من المهام، وأمامك القليل جدًّا من الوقت، توقف وفكر فى عملك. اطرح على نفسك السؤال التالى: "هل من الممكن أن تكون هناك طريقة أفضل؟".

وعلى وجه الخصوص عندما تواجه مقاومة، أو ضغوطًا، أو صعوبات من أى نوع، توقف عن المحاولة، ولا تتماد. وبدلًا من ذلك، ضع نفسك فى موضع مستشار خارجى، وتخيل أنك مسئول عن تقييم موقفك الخاص وإعطاء نفسك النصيحة بشأن كيفية التعامل مع الموقف. كن منفتحًا ومستعدًّا لقبول أى شىء. ويجب أن تضع فى حسبانك إمكانية أن يكون أسلوب عملك الحالى خاطئًا.

■ *إعادة التقييم*. عندما تحصل على معلومات جديدة، أوقف الساعة - تمامًا كما يحدث فى كرة القدم، وأعد تقييم موقفك بناءً على طريقتك فى التعامل معه اليوم. إن جاك ولش، رئيس مؤسسة جنرال إليكتريك، يطلق على هذه الطريقة اسم "مبدأ الواقعية".

يتطلب "مبدأ الواقعية" أن تكون صريحًا تمامًا مع نفسك، وتتعامل مع الموقف استنادًا إلى حقيقته اليوم، بل الآن، وليس بالطريقة التى تتمنى لو كان عليها فى الماضى.

يبدأ "جاك ولش" كل نقاش أو تقييم لمشكلة بطرح سؤال: "ما حقيقة الوضع؟" ويجب عليك أن تفعل ذلك أيضًا. فى قاموس "ديفل"، كتب أمبروس بيرس أن "التعصب هو مضاعفة جهودك بعد أن تكون قد نسيت هدفك". فلا تجعل ذلك يحدث لك.

■ *إعادة التنظيم.* إن الغرض من إعادة تنظيم حياتك وأعمالك هو التأكيد على تحقيق أعلى مستويات من النتائج والعائدات بنفس القدر من المعطيات وبنفس جودتها. عندما يحدث اضطراب أو تغير بشكل سريع. فيجب عليك أن تقوم بإعادة التنظيم بشكل مستمر. وكما قال مدير تنفيذى فى إحدى الشركات التكنولوجية: "فى مجال أعمالنا، يجب أن تتخلص من كل افتراضاتك كل ثلاثة أسابيع".

كن مستعدًّا لإعادة تنظيم أعمالك، وكن مستعدًّا لإعادة تنظيم مخططاتك طوال اليوم، وكن مستعدًّا لإعادة تنظيم أنشطتك وترتيبها طبقًا للأولوية، وكن مستعدًّا لقبول احتمال أن هناك دائمًا طريقة أفضل لأداء مهامك من تلك الطريقة التى تتبعها الآن، وابحث بشكل مستمر عن تلك الطريقة.

■ *إعادة البناء.* فى إعادة البناء تقوم بإعادة توجيه وقتك، وطاقتك، ومالك، ومصادرك لأهم ٢٠٪ من أنشطتك التى تسهم فى معظم العائدات، وأعلى المكاسب. تقوم الشركات بإعادة البناء من خلال تركيز المزيد من مصادرها على المنتجات، والخدمات، والأنشطة التى يقدرها العميل. وفى نفس الوقت، تعتمد الشركات على التفويض، والتخصيص، والتخلص من الأنشطة عديمة القيمة؛ تلك التى لا يهتم بها العملاء.

عندما تقوم بإعادة بناء أنشطتك الخاصة، فعليك أن تواصل عملية التركيز على الوقت والجهد، وعلى القليل من الأشياء التى تسهم فى معظم النتائج والعائدات. وعليك كذلك أن تركز بشكل كبير على المهام التى تمثل أعلى قيمة بالنسبة لك.

■ *إعادة الهندسة*. هذا العنصر يمثل إحدى أهم الممارسات المطلوبة لتبسيط حياتك الشخصية والعملية. وتعنى إعادة الهندسة التركيز الكامل على تحسين العمليات، فتبحث بشكل مستمر عن الأحدث، والأفضل، والأسرع، والأرخص، والأسهل من الطرق التى تساعدك على إنجاز مهامك وتحقيق النتائج المرغوبة.

ويمكنك أن تبدأ إعادة هندسة عملك عن طريق عمل قائمة لجميع الخطوات فى كل عملية محددة، من البداية إلى النهاية. وبعد ذلك تحدد الهدف لتقلل من عدد الخطوات الموجودة فى القائمة بنسبة ٣٠٪ فى المرة الأولى؛ وبذلك سوف تندهش لمدى سهولة إنجاز المهمة فى أول مرة تؤديها.

■ *إعادة الاختراع*. يعنى هذا العنصر إعادة ابتكار نفسك من جديد فى أوقات التغير السريع، وعليك أن تعيد ابتكار نفسك بشكل كامل، وكذلك عملك، كل ستة إلى اثنى عشر شهرا. مارس عملية التطبيق من الصفر بشكل مستمر. اطرح على نفسك دائما هذا السؤال: "إذا لم أكن أفعل ذلك بهذه الطريقة بعد كل ما تعلمته، فهل سأفعله بنفس الطريقة مجددًا؟".

تخيل أنك ستبدأ عملك أو مهنتك من جديد، هل هناك شىء تريد أن تكرر فعله كثيرا؟ هل هناك شىء تريد أن تقلل فعله؟ هل هناك شىء لا تفعله اليوم وتريد أن تبدأ فى فعله؟ هل هناك شىء تريد التوقف عن فعله تماما؟

سوف تتاح لك العديد من الوظائف والمواقع طوال حياتك، انظر دائما إلى الأمام، وفكر فيما قد ترغب فى فعله. اسأل نفسك: "ماذا ستكون وظيفتى التالية؟"، وكيف تريد أن تكون هذه الوظيفة؟

بعد ذلك، اسأل نفسك: "ماذا ستكون مهنتى التالية؟"، وكيف تريد أن تكون هذه المهنة؟ إذا لم تطرح على نفسك هذه الأسئلة، وتجيب عنها، ربما يأتى إنسان آخر ليجيب عنها ويشغل مكانك.

ست طرق لإعادة هندسة حياتك وعملك

- دمج العديد من المهام فى مهمة واحدة فقط.
- تخصيص العديد من المهام لشخص واحد فقط بدلًا من توزيعها على العديد من الأشخاص ـ ويسمى هذا ضغط المهام عن طريق توسيع المسئولية.
- تفويض العديد من المهام لموردين خارجيين، بحيث يقوم بتنفيذها شركات أو أشخاص آخرون متخصصون فى المجال المطلوب.
- تفويض المهام لأشخاص أو أقسام أخرى داخلية.
- إلغاء مهام محددة لم تعد تمثل أهمية أو ضرورة لأى منتج.
- تغيير ترتيب تنفيذ المهام التى يتم إنجازها لتقليل الجهد وزيادة الكفاءة.

راجع بشكل مستمر أى مهمة معقدة تحتوى على العديد من الخطوات، وابحث عن طرق لإعادة هندستها، واعمل على تبسيطها حتى يمكنك إنجازها بشكل أسرع وأكثر كفاءة من ذى قبل.

- ***إعادة السيطرة.*** فى هذه الخطوة ستقوم بتحديد أهداف جديدة، وعمل خطة جديدة. ستتخذ قرارات جديدة وتلزم نفسك بتنفيذها، وستقبل المسئولية كاملة وتتولى زمام السيطرة على حياتك. لا تنتظر الأحداث السعيدة لتأتيك، بل اسع لتحقيقها؛ فأنت المسئول عن وقتك وحياتك.

حدد قيمك

فى عملية تحديد نقطة التركيز. يعد تحديد القيم هو الخطوة الأولى نحو تبسيط حياتك. ما الذى يمثل أهمية بالنسبة لك؟ ما القيم والمبادئ الموحدة التى تهتم بها فيما يخص حياتك الشخصية؟

من الأشياء التى ربما تقدرها: السلام، البساطة، الهدوء، القناعة، الرضا، السعادة، الحب، الفرحة. اختر خمس قيم تمثل أكبر أهمية لك، ورتبها طبقا للأولوية (انظر الملحق).

ابتكر رؤيتك المثالية للمستقبل

بناءً على قيمك، ابتكر رؤية لنفسك، كما لو أن حياتك مثالية فى كل شىء فى المستقبل. تخيل دون أى حدود أو قيود. تخيل أنه بمقدورك أن تصمم نمط حياة وجدول أعمال مثاليين. كيف سيبدو شكلهما؟

حدد أهدافك

بعد أن تحدد قيمك ورؤيتك بوضوح، عليك أن تحدد أهدافا دقيقة لتبسيط حياتك. إن قدرتك على الاختيار بين البدائل، ثم اتخاذ القرارات الصائبة، هى أهم مهارة يجب أن تمتلكها لتحقيق أى شىء تريده. إذا لم تشعر ـ لأى سبب ـ بالسعادة نحو موقفك الحالى، فيمكنك تحديد اختيارات وقرارات جديدة بشأن ما تريده بالفعل ثم تجعل هذا واقعًا.

اسع نحو المثالية طوال الوقت، وتذكر أسعد اللحظات التى مرت بحياتك الشخصية، وأكثر الأوقات نجاحًا وإنتاجية فى حياتك العملية، وتخيل كيف يمكنك تكرار ذلك فى المستقبل.

اسأل نفسك: "إذا كان متاحًا لى فقط ستة أشهر لأعيشها، كيف سأغير حياتى؟".

إذا كان متاحًا لك فقط وقت قصير على كوكب الأرض، ما الذى ستفعله أكثر أو أقل؟ ما الذى ستبدأ فى فعله، وما الذى ستمتنع عن فعله؟ ما الذى ستكتسبه، وما الذى ستفقده؟ كيف ستقضى وقتك؟ ومع من ستقضيه؟

إذا تمكنت من تحقيق الاستقلال المادى اليوم، ما الأشياء التى ستتوقف

عنها تماما؟ ما الخطوات التى يمكنك أن تتخذها فورًا لتبسيط حياتك وزيادة حجم السعادة والسلام فى حياتك؟

ما نقطة التركيز فيما يخص قيمك، ورؤيتك، وأهدافك؟ أين الموضع الذى يجب أن تضع عليه علامة (X) فى حياتك الشخصية والعملية لتحدث أعظم تغيير فورى؟ ما الذى يجب أن تبدأ فى فعله، وما الذى يجب أن تتوقف عن فعله فورًا؟

تعلم كيف تقول لا

ما العادات والسلوكيات التى يجب أن تمارسها لتبسيط حياتك بشكل دائم؟ ربما تكون أفضل عادة يجب أن تكتسبها هى عادة قول "لا" لأى مطلب يستقطع من وقتك ولا يتوافق مع ما تريده فى حياتك.

إن كلمة "لا" من أهم الكلمات التى يجب أن تتعلمها فى حياتك. فقط قل "لا" لأى شىء لا يمثل قيمة بالنسبة لك، وبعد ذلك يمكنك أن تقول "نعم" للأنشطة التى تستمتع بها.

ست طرق لتبسيط حياتك اليومية

ابدأ اليوم فى تبسيط حياتك العملية والشخصية. اجعل هذا هدفا لك، وصمم خطة، واعمل على عملية التبسيط كل يوم. فيما يلى بعض الطرق التى يمكنك أن تبدأ من عندها:

١. اقض على الفوضى فى حياتك. رتب مكان عملك تماما قبل أن تبدأ العمل. وحتى لو اضطررت لوضع الأشياء على الأرضية، يجب أن يكون أمامك على المكتب مهمة واحدة فقط فى كل مرة.

٢. **بينما تقرأ أكوام المواد المطلوبة قراءتها، اجعل بجوارك سلة مهملات لتلقى بها هذه الأشياء: فالكثير منها لم تعد له قيمة، فأى مجلة مر عليها أكثر** من ستة أشهر أصبحت قمامة. وأى معلومات لم تعد فى حاجة إليها أصبحت قمامة؛ حيث إن معظم المواد التى تحتفظ بها لإعادة قراءتها أو الاطلاع عليها لن تعود إليها أبدًا. هناك العديد من المخازن المليئة بالملفات التى يجب التخلص منها، وهناك العديد من المنازل والمكاتب والدواليب التى تحوى أكواما من المواد التى لن ينظر إليها أى إنسان أبدًا.

٣. ولكى تزيد من مساحات التنفس فى حياتك، حاول أن تجعل الأجهزة مغلقة. قاوم إغراء أن تدير الراديو فى المنزل أو السيارة، ولا تدر جهاز التلفاز عندما تستيقظ أو تعود إلى المنزل. اخلق فترات من الصمت والسكون فى حياتك حتى يسترخى عقلك، ويؤدى وظائفه بشكل أفضل.

إن من المميزات الهائلة لإغلاق الأجهزة أنك سوف تجد نفسك تقضى الكثير من الوقت فى التحدث إلى أصدقائك وأسرتك بصدق وانفتاح. وبمجرد أن تدير جهاز التلفاز. أو الراديو. ستنقطع كل أواصر الود والاتصال ــ ومن المدهش أنه يمكنك أن تحسن من جودة حياتك بكل بساطة بأن تجعل الأجهزة مغلقة.

إن العديد من الناس تخلصوا من جهاز التلفاز تمامًا، ونقلوه إلى غرفة منفصلة، فاندهشوا من قدر التحسن الذى حدث لحياتهم الشخصية نتيجة لذلك.

٤. تفحص سيارتك، ودواليبك، ومرآبك، وتخلص من كل شىء بالٍ أو معطوب أو غير ضرورى. تخلص من عادة الاحتفاظ بالأشياء، وامنح هذه الأشياء لأناس فى حاجة إليها. اجعل حياتك دائما نظيفة، وبسيطة، وراقية.

٥. مارس العزلة بشكل يومى. خصص من ٣٠ إلى ٦٠ دقيقة يوميا لتجلس فى هدوء وحيدا. اسمح لعقلك بأن يسترخى. تنفس بعمق ودع عقلك يسبح من موضوع إلى آخر دون توجيه أو ضغوط.

إن الممارسة اليومية للعزلة يمكن أن تغير حياتك. إن كل شخص قَبِل هذه النصيحة، وبدأ يمارس العزلة، اندهش لقدر التحسن الذى طرأ على جودة حياته. أحيانا فى العزلة سوف تتوارد إليك أفكار جديدة، ورؤى ممتازة وقوية يمكنها أن تغير تماما من اتجاه حياتك المهنية أو الشخصية ـ فقط جرب ذلك مرتين وسترى.

٦. حدد لنفسك التزاما محددا مما تعلمته فى هذا الفصل، وافعل شيئا ما ـ افعل أى شىء، المهم أن تبدأ فورًا فى تبسيط حياتك. عندما تتخذ أول خطوة، ستجد نفسك تلقائيا تنتقل من خطوة إلى أخرى. وفى وقت قصير للغاية ستجد حياتك بالكامل تحت السيطرة.


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الرابع

استغل أفضل مصادرك



النجاح هو تركيز كل قواك على ما ترغب فى تحقيقه.

ويلفريد إيه. بيترسون

إن قدرتك على التفكير هى أفضل المصادر الموجودة لديك. وتحدد قدرتك على اتخاذ القرارات وتنفيذها كل شىء يحدث لك. وتعتبر قدرتك على اختيار أفكارك وردود أفعالك هى الشىء الذى تسيطر عليه بشكل كامل.

بوب سيلفر، رجل فى الثانية والثلاثين من عمره، يعيش فى شيكاغو بولاية إلينوى. وبعد عام واحد من حضوره إحدى ندواتى، اتصل بى وأخبرنى بقصة مثيرة عن كيفية تغير حياته على مدار الأشهر الاثنى عشر الماضية.

قبل أن يبدأ كان وزنه زائدًا بشدة ولم يكن مستقرًّا فى وظيفة واحدة، وكان قد تزوج وانفصل مرتين، وكان مدينًا بشدة. لقد كان سلبيًّا للغاية وسريع

الغضب، ولقد شعر بأن الجميع يعملون ضده. كان يعتقد أن حظه ملبد بالغيوم، وأن الحياة قاسية. وكان ينظر إلى نفسه على أنه ضحية ومكبل بسلسلة من الحظوظ العثرة. وكان موقنًا بأن كل مشاكله ومشاكل مجتمعه كلها هى من خطأ الأشخاص الذين كانوا أفضل منه.

لقد كان يحضر ندواتى بشكل متقطع عن طريق تذكرة مجانية أعطاه إياها أحد الأصدقاء الذى أصر على حضوره الندوة. ولقد جلس بعيدًا عاقدًا ذراعيه ناظرًا للأسفل، والأهم من ذلك أنه كان غير مكترث إجمالاً لهذه "الأحاديث التشجيعية" التى كان يعتبرها غير صحيحة وغير ذات فائدة.

وفى خطابه، أخبرنى بأن أمرًا ما من الأشياء التى ذكرتها دوى فى رأسه مثل قصفة البرق، جاعلًا إياه يستفيق ويغير تفكيره بشكل كامل. ولقد كانت تلك اللحظة عندما قلت "إنك فى هذا الوضع الذى أنت عليه بسببك أنت. إن الطبيعة منصفة، وهى لا تعبأ بالأحوال التى تعتريك. فإذا ما فعلت ما يقوم الأشخاص الآخرون الناجحون بفعله، فستستمتع بنفس النتائج والإنجازات التى يحققونها. وإذا لم تقم بهذا فلن تتمتع بشىء".

ربما تكون قد سمعت مثل تلك الفكرة تتردد فى العديد من المرات بطرق مختلفة. ولكن بالنسبة له، كانت تلك الكلمات هى ما غيّر حياته، فلقد استوعب فى لحظة واحدة أنه رغب، من أعماق قلبه، فى أن يكون سعيدًا وناجحًا، ولقد رغب فى أن يقدره الناس وأن يحترموه. ولقد رأى بشكل واضح، للمرة الأولى فى حياته، أن ما يحدث له هو نتيجة خطئه وأسلوبه، وأنه كان السبب فى إخفاقه فى كل موقف يقع به.

ولقد غادر هذه الندوة وهو مصمم على تغيير طريقة تفكيره وأسلوبه. وبعد مرور عام، غير حياته بأكملها؛ فلقد حصل على وظيفة جيدة وترقى مرتين، وأنقص ثلاثين رطلًا من وزنه. ولقد تزوج مرة أخرى ويعيش فى حياة سعيدة

فى شقة جديدة ويشعر بالفخر بنفسه ويتطلع إلى المستقبل المشرق فى كل يوم فى منزله وعمله - لقد تحول إلى رجل جديد.

ما الذى حدث؟ لقد تعلم الحقيقة الرائعة التى اكُتشفت وأعيد اكتشافها للعديد من المرات على مر التاريخ: إن أفضل مصادر حياتك موجودة فى عقلك، وتعتبر قدرتك على التفكير والتخطيط واتخاذ القرار أفضل قوة على الإطلاق فى حياتك، وتمثل تلك القوة نقطة الانطلاق لكل أمر جيد يحدث لك. وعندما تتحكم بالكامل فى تفكيرك فإن عالمك بأكمله يتغير.

لقد وصلنا الآن إلى ما يطلق عليه "هالو شابلى" من جامعة هارفادر، "عصر العقل". إن عقلك يمتلك قدرة كبيرة، إن تمكنت من توجيهها جيدًا، يمكنها أن تحقق لك كل ما تصبو إليه فى حياتك. فأنت تمتلك بداخلك الآن العديد من القدرات الكبيرة غير المستخدمة فى حياتك، والتى لن تتمكن أبدًا من أن تستعمل ولو حتى جزءًا صغيرًا مما أنت قادر على فعله بدونها.

نقطة التحول

لقد بدأت حياتى متمتعًا بالقليل من المميزات، ولقد عملت فى عدد من الوظائف اليدوية، وكنت أظل عاطلاً عن العمل لمدة حوالى خمسة أشهر فى كل عام. ولقد حصلت على تعليم محدود وكنت عديم الخبرة ولا أمتلك سوى القليل من العلاقات. وفى يوم من الأيام، بدأت أتساءل: "لماذا ينجح بعض الناس أكثر من غيرهم؟".

ولقد سيطر البحث عن إجابة لهذا السؤال على حياتى منذ أن كنت فى التاسعة عشرة من عمرى. ولقد كان اكتشافى الكبير الأول هو المبدأ الأرسطى للحياة، واليوم نطلق عليه قانون السبب والتأثير، والذى يسمى بكلمات أخرى بقانون "من زرع حصد". ولقد أطلق عليه إسحق نيوتن قانون "الفعل ورد الفعل". ويعتبر هذا القانون أحد أفضل قوانين الثقافة الغربية: حيث إنه

يلخص أكثر من ٢٠٠٠ عام من التطور فى العلوم والطب والتكنولوجيا وإدارة الأعمال.

تقول قاعدة السبب والتأثير إن كل تأثير له سبب أو أسباب معينة. ويقول هذا القانون إن كل شىء يحدث له سبب. وكذلك يقول هذا القانون إن النجاح - سواء فى العمل أو على المستوى الشخص - ليس من قبيل المصادفة، حيث إن له علاقة بالسبب والتأثير تفسر سبب حدوثه.

وفى أبسط أشكاله، يذكر قانون السبب والتأثير أنك إذا رغبت فى حدوث تأثير فى حياتك، فإن كل ما عليك ترقبه هو التأثير الذى سيحدث لشخص ما يفتقر إلى هذا التأثير. وستجد حينها ما الذى قد فعله هذا الشخص من أجل تحقيق التأثير الذى ترغب فيه. وعندئذ، افعل نفس الأشياء التى فعلها. وإذا كنت تقوم بنفس الأشياء التى يقوم بها الأشخاص الناجحون، فسوف تحصل فى النهاية على نفس النتائج التى حصلوا عليها - الأمر ليس معجزة، ولكنه قانون.

لقد أثارنى هذا الاكتشاف كثيرًا عندما كنت فى الثالثة والعشرين من عمرى، بالضبط كما أتى إلى عقل "بوب سيلفر" فى شيكاغو. تخيل! يمكنك أن تكون، أو تمتلك أو تقوم، أى شىء ترغب فيه فى حياتك إذا ما اكتشفت بكل بساطة كيف حقق الأشخاص الآخرون هذا الشىء من قبلك، ثم قمت بنفس الأشياء بنفسك. وسواء كنت قصيرًا أو طويلًا، شابًا أو عجوزًا، أبيض أو أسمر، ذكرًا أو أنثى، متعلمًا أو غير متعلم، مهاجرًا جديدًا أو نشأت فى البلد، وسواء كنت تفعل ما يفعله غيرك أو لا، فسوف تحصل فى النهاية على نفس النتائج التى حققها غيرك؛ حيث إن الأمر راجع إليك بالكامل.

وكما كتب الفيلسوف برتراند راسل: "إن أفضل إثبات على إمكانية تحقيق الأمور، هو أن غيرك قد فعلها من قبل".

ولقد كتب إبراهام لينكولن قائلًا: "إن قيام بعض الناس بتحقيق إنجازات ما هو الدليل على أنه بإمكانك فعلها أيضًا".

إن مرونة عقلك واستعدادك لمراجعة تفكيرك وتغييره فى مواجهة هذا الكم من المعلومات الجديدة يمكنهما أن يمنحاك العديد من المميزات للنجاح فى عالم سريع التغير. وعندما تعلمت تلك القاعدة لم أشكك فيها، ولكننى بكل بساطة قبلتها على أنها حقيقة واقعة وقمت بتطبيقها على كل شىء حاولت تنفيذه.

تحويل المبدأ إلى حقيقة

عندما بدأت أعمل فى مجال المبيعات قمت بالبحث وتطبيق كل جزء من المعلومات المتعلقة بوسائل البيع وتطبيقاته، والتى تعلمتها من غيرى من مسئولى المبيعات الناجحين. ولقد نجحت تلك الأفكار واستطعت فى وقت قصير للغاية أن أصبح واحدًا من أفضل رجال المبيعات فى المؤسسة التى أعمل فيها.

وعندما تحولت إلى إدارة المبيعات تعلمت كل شىء أستطيع أن أتعلمه عن كيفية إدارة مندوبى المبيعات. وفى خلال عام واحد، أصبح لدى خمسة وتسعون مندوب مبيعات يعملون تحت إدارتى، عينت كل واحد منهم ودربته بنفسى.

وعندما تحولت إلى مجال التطوير العقارى، قرأت أكثر من ٢٠ كتابًا فى هذا المجال، بما فيها كتب عن كيفية تحديد موقع العقارات وكيفية ترتيب عملية التمويل وكيفية تطوير وإيجار وبيع أى عقار. وعلى مدار السنوات الخمس اللاحقة، قمت بشراء وبيع وتطوير وتأجير وتقسيم عقارات صناعية وتجارية وسكنية تتخطى قيمتها الـ ٥٠ مليون دولار.

وفى الغالب، عندما أقوم بشرح مبدأ السببية هذا، يتجاهله الناس على أساس أنه أمر مبسط للغاية مقارنة بالمواقف التى هم فيها، ولكن أفضل المبادئ هو دائمًا أبسطها؛ وهذا هو غالبًا السبب فى كون النجاح والتطور متاحين للجميع.

وهنا أتت الخطوة التى غيرت مسار حياتى: فلقد تعلمت أن أفضل تطبيق لقاعدة السببية هو أن: *الأفكار هى الأسباب والأوضاع هى التأثيرات.*

سأقولها بشكل آخر: إن الأفكار بناءة. وأفكارك هى الأسباب التى تنشئ أوضاع حياتك. إن كل شىء تمتلكه فى حياتك اليوم قد قمت فى يوم من الأيام بجذبه لنفسك من خلال الطريقة التى تفكر بها، ويمكنك أن تغير مسار حياتك لأنه بإمكانك تغيير الطريقة التى تفكر بها. إن السبب الذى يجعل بعض الأشخاص أكثر نجاحًا من غيرهم بسيط للغاية، فالأشخاص الناجحون يفكرون بشكل مختلف عن غير الناجحين. وإذا ما قمت بتطبيق طرق التفكير التى يتبناها الناجحون، فسوف يتمتع فى القريب العاجل بالنتائج التى يتمتعون بها.

الاكتشاف الأكبر

إن التطبيق الأكبر لهذا القانون هو: *ما تفكر فيه أغلب الوقت هو ما يحدد شكل حياتك.*

يا لتلك الفكرة! لقد وقفت أفضل العقول فى العالم مندهشة أمام قوة هذه الفكرة العظيمة: إن ما تفكر فيه أغلب الوقت هو ما يحدد شكل حياتك.

فى فيلم *Firefox*، بطولة كلينت إيست وود، دارت الحكاية حول مقاتل روسى فى العصر الحديث لديه طائرة قاذفة للصواريخ يستطيع السيطرة عليها من خلال عقله. وهكذا تحدد أفكار الطيار اتجاه وأداء الطائرات التى تطير بسرعة هائلة. ومع هربه بالطائرة، يجب عليه أن يذكر نفسه بأن يفكر بالروسية، وهى نفس الطريقة التى تمت برمجة الطائرة بها.

إن عقلك يسير بنفس الطريقة، ويتحدد مسار حياتك وكل شىء يحدث لك من خلال الطريقة التى تفكر بها، ومن خلال الأفكار التى تسرى فى عقلك فى تلك اللحظة، سواء أكانت إيجابية أو سلبية، ستستطيع تغيير حياتك. وفى

الواقع، تبدأ جميع التغييرات فى حياتك مع تغيير تفكيرك، سواء أكان للأفضل أو الأسوأ.

فكر كالفائز

على مر السنين، سُئل العديد من الناجحين: "ما الذى تفكر به فى معظم الأحيان؟".

ويبدو أن إجاباتهم كانت متشابهة فى العالم أجمع؛ حيث إن الناجحين يفكرون فيما يريدونه وكيفية الحصول عليه فى أغلب الأحيان. ونتيجة لهذا التركيز العقلى، فإنهم يحققون نجاحات أكثر من تلك التى يحققها الأشخاص العاديون، على الرغم أنه من الممكن أن يكونوا قد بدأوا طريقهم بدون أية مزايا إضافية.

وعلى الناحية الأخرى، فإن غير الناجحين يميلون إلى التفكير والتحدث حول ما الذى يرغبون به فى أغلب الأحيان. إنهم يفكرون ويتحدثون عما يرغبون فى تحقيقه ومن هو الملوم والمسئول عن مشكلاتهم فى أغلب الأحيان. إنهم لا يعلمون لماذا لا تتطور حياتهم، حتى إن كانوا يعملون مثل غيرهم؛ حيث إنهم يقعون ضحية للتفكير والتحدث عن مشاكلهم ومن يلومونهم عن تلك المشكلات، وبالتالى يجعلون المواقف أسوأ.

لقد نظم "مارتن سليجمان"، من جامعة بنسلفانيا، مقابلات مع أكثر من ٣٥٠٠٠٠ رجل وامرأة على مدار أكثر من ٢٠ عامًا من أجل التعرف على كيفية تفكيرهم فى غالبية الأحيان. ولقد لخص اكتشافاته فى كتابه الذى حقق أفضل مبيعات *Learned Optimism*.

لقد اكتشف "سليجمان" أن كفاءة الناجحين تكمن فى التفاؤل؛ فالناجحون أكثر تفاؤلاً فى غالبية الوقت أكثر من الأشخاص العاديين؛ حيث إن لديهم توجها إيجابيا تجاه أنفسهم وتجاه الآخرين.

إن مستوى تفاؤلك هو أفضل مؤشر على مدى سعادتك وصحتك وثروتك وطول حياتك. وكلما زاد تفاؤلك، زادت طاقتك وحيويتك، وسيصبح نظامك المناعى أقوى وأكثر تحملًا بالنسبة للأمراض والإعياءات، ونادرًا ما ستكون مريضًا. وستصبح ساعات نومك أقل، وستمتلك طاقة عقلية وجسدية أكبر فى خلال اليوم.

كلما زاد تفاؤلك أصبحت أكثر إبداعًا، وستكتشف دائمًا أفكارًا رائعة وستبدأ فى إدراك طرق جديدة لمساعدتك على التحرك بشكل أسرع تجاه أهدافك - تلك الأهداف التى تفكر فيها فى أغلب الوقت.

إن تصميمك على أن تصبح شخصًا أكثر تفاؤلًا فى كل جزء من حياتك سيكون له عامل أكبر فى التأكيد على نجاحك وسعادتك أكثر من أية سمة أخرى يمكن أن تمتلكها.

تتطلب عملية تحديد نقطة التركيز أن تضع علامة محددة دائمًا على الفكرة أو النشاط الذى يمكن أن يساعدك بأفضل شكل فى أى وقت. وكقاعدة عامة، تتمثل مهمتك فى أن يظل تفكيرك متفائلًا وإيجابيًّا فى معظم الأوقات. يمكن أن يكون هذا الأمر صعبًا، فى البداية على الأقل، ولكن كأى عادة أخرى، يمكن أن تطوره بالتكرار. وعندما تتعود على التفكير والاستجابة بصورة متفائلة فى معظم الأحيان، فإن هذا الأسلوب الإيجابى سرعان ما سيصبح أمرًا آليًّا، وستجد نفسك فى النهاية تتصرف بإيجابية وبتفاؤل طوال اليوم.

تتشابه الكفاءة العقلية والجسدية فى بعض النواحى. وإذا ما أردت أن تصبح كفئًا من الناحية الجسدية فسيكون عليك أن تمارس التدريبات البدنية؛ حيث يجب عليك أن تمرن العديد من أجزاء جسدك مستخدمًا التمارين المتكاملة من أجل الحصول على أفضل لياقة من رأسك حتى أخمص قدميك.

وإذا ذهبت إلى نادٍ صحى وأخبرت المدرب بأنك ترغب فى أن تحصل على لياقة بدنية، فسيريك كيف يمكنك أن تستخدم عددًا من الأدوات بصورة

معينة، وهى الطريقة التى ستمكنك من تحقيق مستوى عالٍ من اللياقة، وأن تحافظ عليها بمرور الوقت.

يمكن تشبيه لياقتك البدنية باللياقة العقلية، ويمكن أن يتم تطوير هذا الشكل من اللياقة العقلية من خلال ممارسة بعض التمارين العقلية المعينة، مرة تلو أخرى، حتى يمكنك التعامل بشكل إيجابى وبناء مع الأحداث التى تقع لك.

برنامج اللياقة العقلية ذو الخطوات السبع

توجد ٧ تدريبات عقلية أو طرق للتفكير بإمكانك أن تتعلمها وتتدرب عليها كل يوم من أجل أن تصبح أكثر إيجابية وثقة وتفاؤلًا. وكلما فكرت فى تلك الطرق بصورة أكبر، فستشعر بأنك أفضل، وستحقق نتائج أفضل بشكل أسرع وأكثر سهولة.

فكر فى المستقبل

أول وأهم تمرين يمكنك أن تمارسه لكى تُخرج أفضل ما لديك هو *التفكير فى المستقبل*. يعتبر التفكير فى المستقبل واحدًا من أهم سمات الناجحين، خاصة بالنسبة للرجال والنساء الذى يرتقون إلى مواقع القيادة والمسئولية فى العمل والمجتمع والحياة الشخصية.

لقد عبرت ٣٣٠٠ دراسة عن القيادة - عن الصفات المشتركة بين أفضل القادة على مر العصور. وقد وجد الباحثون أن الصفة الوحيدة التى تشاركت فيها جميع الدراسات هى *الرؤية*. فالقادة يمتلكون رؤية ثاقبة لا يمتلكها غيرهم؛ حيث يمتلك القادة رؤية ثاقبة عن وجود مستقبل أفضل لهم ولعائلاتهم ومؤسساتهم، ويمكنهم أن يروا شكل المستقبل الأفضل قبل أن يحدث، ثم يعملوا بجد من أجل تحويله إلى حقيقة واقعة.

يفكر الأشخاص المهتمون بالمستقبل فى مستقبلهم أغلب الوقت - إنهم يفكرون فى أهدافهم المستقبلية وليس أحوالهم الماضية، ويفكرون فيما يمكن تحقيقه فى الأشهر والسنوات القادمة أكثر من تفكيرهم فى الماضى الذى لا يمكن تغييره.

ولسوء الحظ، فإن أقل من ١٠٪ فقط من الأشخاص فى مجتمعنا يهتمون بالمستقبل، بينما تهتم الغالبية العظمى إما بالحاضر وتحقيق الإشباع فى هذا اليوم أو هذه الليلة، أو بالماضى وما حدث لهم فيه.

كيف تعرف ما إذا كان هذا الشخص مهتمًا بالمستقبل أم لا؟ بكل بساطة اسأله: "إذا سارت حياتك بصورة مثالية لمدة خمس سنوات من الآن، فقل لى كيف ستبدو حياتك؟". يمكنك أن تسأل نفسك هذا السؤال أيضًا.

إن الأشخاص الذين يهتمون بالمستقبل لديهم إجابة فورية عن هذا السؤال؛ فهم يفكرون كثيرًا فى المستقبل وما سيبدو عليه عندما يصلون إليه. وهم أيضا متيقنون مما *يريدونه* من حياتهم بعد خمس سنوات من الآن. إنهم قادرون على أن يخبروك بما يريدونه وما الذى يسعون إليه. كما أنه بإمكانهم إخبارك بالحال الذى سيصبحون عليه وما *غرضهم* من الوصول إلى هذا. إنهم يمتلكون صورا عقلية واضحة حول ما يرغبون فى عمله، وحول دخلهم وعائلاتهم ومستوى حياتهم ومستوى الإنجازات التى سيحققونها فى خلال السنوات القادمة.

أما الأشخاص المهتمون بالماضى أو الحاضر فتتسم نظرتهم للمستقبل بالغموض والتشوش، ونادرًا ما يفكرون فيه بشكل تفصيلى. ومن الممكن أن يتضايقوا إذا طلبت منهم أن يخبروك بأهدافهم فى المستقبل.

من هذا المنطلق، يعتبر الوضوح أمرًا مهمًّا للغاية. يتمتع الناجحون بقدر كبير للغاية من الوضوح حيال وضعهم وما يرغبون فى أن يكونوا عليه وكيفية

تحقيقه. وعادة ما يكون غير الناجحين غير متأكدين ومترددين فيما يخص ماهيتهم الحالية ورغباتهم ونظرتهم لمستقبلهم.

هناك تدريب جيد يمكنك أن تمارسه من أجل شحن تفكيرك وتسريع عملية تقديم النتائج يسمى "المثالية". فى نموذج المثالية، سيمكنك باستمرار أن تتخيل الناتج أو الحل الرائع لأى موقف فى حياتك. إنك تتفكر فى السنوات الثلاث أو الخمس القادمة، أو أكثر من ذلك، ثم تقوم بإنشاء صورة عقلية لنوع الحياة والوظيفة المناسبتين لك خلال تلك الفترة.

وبينما تقوم بتخيل وتحسين مستقبلك الرائع، فإنك تترك عقلك يسبح فى آفاق التفكير بحرية. إنك سوف تتخيل للحظة أنه لا توجد أى حدود لما يمكن أن تكون عليه أو تفعله أو تملكه.

تخيل أنك تمتلك كل المعرفة والخبرة التى تحتاج إليها، وتخيل أنك تمتلك كل الأموال والموارد التى تحتاج إليها، تخيل أن كل الفرص والإمكانيات مسخرة لك - تخيل أنك قادر على تحقيق كل ما تحلم به.

قم بعمل قائمة بالأحلام. واكتب كل شىء ترغب فى امتلاكه وعمله فى حياتك المستقبلية، وكأن أهدافك ستتحقق بصورة أو بأخرى إذا ما كنت فقط واضحًا بخصوصها.

وإن كنت متزوجًا، فاجلس مع زوجتك من أجل عمل هذه القائمة. اسألها: "ما الذى سنفعله، وكيف سنغير حياتنا إذا ربحنا مليون دولار خالصة الضرائب غدًا؟".

إذا ما امتلكت كل الوقت والأموال التى تريدها، وإذا كنت تستطيع أن تمتلك أى شىء فى حياتك، فما الذى سترغب فعلًا فى عمله؟ وكلما ازددت وضوحًا فى وصف مستقبلك المثالى، استطعت خلق هذا المستقبل لنفسك، وفى العادة، سيحدث هذا بأسرع مما يمكنك تصوره الآن. وعلى الرغم من ذلك، فإنك لا تستطيع تحقيق هدف لا تراه. إذن فالوضوح ضرورى.

قم بعمل رؤية خمسية

كما ذكر خبير مجال إدارة الأعمال "بيتر دراكر": "إننا نضخم ما يمكننا أن نقوم به فى خلال عام واحد، ولكننا نقلل من شأن ما يمكننا تحقيقه خلال ٥ سنوات".

عندما كنت أقوم بعمل تمارين التخطيط الاستراتيجى للمؤسسات، عادة ما كنت أبدأ عملى بهذا التمرين: كنت أطلب من الموظفين التنفيذيين الحاضرين للدورة أن يتخيلوا أن شركتهم ستصير شركة رائعة بعد خمس سنوات من الآن، وكنت أطلب منهم أن يتخيلوا أنه ستتم كتابة خبر معين عن تلك الشركة وسينشر فى الجرائد المحلية، وكنت أسألهم: "كيف يمكن وصف تلك الشركة إذا كانت أفضل شركة فى مجالها؟".

نقوم بعد ذلك بكتابة إجابات جميع من فى الغرفة عن هذا السؤال على اللوحة، وغالبًا ما كنا نحصل على حوالى عشرين أو ثلاثين وصفًا مثاليًّا للشركة بعد خمس سنوات من الآن، ثم نقوم بعد ذلك بمناقشة الإجابات وترتيبها حسب الأولوية، ثم نحدد بعد ذلك أيها أكثر أهمية وأيها أقل أهمية، ثم نحدد أيها مدخلات وأيها مخرجات، وأيها نتائج وأيها تأثيرات. وفى النهاية، نتفق على أنه يوجد هناك من ثلاث إلى خمس رؤى مثالية مهمة للغاية يمكن لتلك الشركة تحقيقها خلال هذه السنوات الخمس. وبعد تحديد الرؤية، نبدأ فى تحديد الاستراتيجية من خلال السؤال "كيف"؟.

"كيف" هى إحدى أهم وأقوى الكلمات التى يمكنك أن تستخدمها وتطبقها على كل موقف فى حياتك؛ فبمجرد أن تحصل على الرؤية الواضحة لما تريد أن تحققه، فإن السؤال الوحيد الذى يجب أن تسأله هو "كيف سأحقق هذا؟".

إن السؤال "كيف" يجبرك على أن تكون إيجابيًّا ولديك نظرة مستقبلية. إن الكلمة "كيف" تشعل بك وبالآخرين حماسة الإبداع. إن الاستخدام العادى لكلمة "كيف" يماثل الضغط على دواسة السرعة فى عقلك، وأن تدير محرك

عقلك بأقصى سرعة. وكلما سألت السؤال "كيف؟" حيال أى قضية أو هدف أو حلم أو رؤى أو أفكار كان عليك أن تحول أحلامك إلى حقائق واقعة.

إن أفضل خبر على الإطلاق هو أنك عندما تفكر فى المستقبل وكيف يمكنك أن تجعله مثاليًا بالفعل، وعندما تصبح أكثر تفاؤلًا وإيجابية فى الحاضر، ستشعر كأنك حصلت على طاقة وحماسة أكبر، وستمتلك شعورًا كبيرًا بالثقة والطاقة الداخلية، وستصبح متحمسًا أكثر، وأكثر التزامًا، وسيمكنك التواصل بشكل أكثر وضوحًا وفاعلية.

يمكن بتوحد مجموعة من الناس حول فكرة ورؤية مشتركة - مع التزامهم الكامل بتحقيقها على أرض الواقع - أن يشكلوا مجموعة عمل أو شركة رائدة؛ حيث إن هذه النظرة المستقبلية تحث وتدفع الناس للعمل بشكل أفضل مما سبق على الإطلاق. وتعمل هذه الرؤية أو الصورة مرشدًا وآلية توجيهية لاتخاذ القرار، سواء على مستوى الفرد أو المؤسسة.

اختبر نفسك كل يوم

إن الحياة اختبار كبير؛ فأنت تمر بالعديد من الاختبارات من خلال التقلبات والأحداث غير المتوقعة التى تملأ حياتك كل يوم، وطريقتك فى التعامل مع العالم الذى يحيط بك هى الطريقة التى تعبر بها هذا الاختبار إلى بر الأمان.

ربما يكون أكبر اختبار هو القدرة على التفكير والتحدث عن المستقبل، وعما ترغب فى تحقيقه وإلى أين أنت ذاهب فى معظم الأوقات، ويجب أن يكون هذا الأمر هو نقطة تركيزك أثناء التفكير. إن هذه الطريقة هى الدليل الذى يحدد اتجاه حياتك، وهذا هو الاختبار الذى تنجح فيه أو تخفق، اعتمادًا على اختيار ما ترغب فى التفكير فيه فى معظم الأوقات.

فكر فى أهدافك

إن الطريقة الثانية التى يتبعها الأشخاص الناجحون هى *التركيز على الهدف*، والناجحون يفكرون فى أهدافهم وكيفية تحقيقها فى معظم الأوقات، أما غير الناجحين فيفكرون فى المشكلات ويقضون حياتهم منتقدين ومختلقين للأعذار فى معظم الأحيان.

إن التركيز على المستقبل يتعامل مع الرؤية المثالية طويلة المدى، أما التركيز على الهدف فهو أكثر دقة. أخرج أفكارك إلى النور وترجمها إلى إجراءات وأفعال أكثر فاعلية يمكنك أن تحققها على الفور. لقد ذكرها "هنرى ديفيد ثورو" بكل صراحة: "هل بنيت قلاعك فى الهواء من قبل؟ حسنًا، هذا هو المكان الذى يجب أن تبنيها فيه. والآن اذهب إلى عملك وابن مؤسساتك هناك".

ثلاثة بالمائة: هذه هى نسبة الأشخاص البالغين الذين يحددون أهدافهم كتابة. بينما يفكر الـ ٩٧ ٪ الآخرون فى مجرد أمنيات وأحلام وأوهام. لذلك يتحتم على من لا يحددون أهدافهم العمل للأبد تحت إمرة من حددوا أهدافهم.

إن الطريقة المثلى لتحديد الأهداف هى أن تكتبها على الورق؛ فالناجحون يفكرون بالورقة والقلم، ولا يفعل ذلك غير الناجحين. فعندما تقوم بكتابة الأشياء، فإنك تجسدها نصب عينيك؛ وبذلك تصير ملموسة وحقيقية، كما تصبح هذه الأهداف خاضعة للتحكم الإيجابى والتصرف الصحيح. إن الأهداف المكتوبة تعمل على تشغيل عقلك وشحن طاقتك، وكذلك فإن الأهداف المكتوبة تُخرج الطاقات المكبوتة بداخلك. إن القيام بكتابة أهدافك يزيد بشكل هائل من احتمالية تحقيقها.

الخطوات السبع لتحديد الأهداف

ستجد هنا نموذجاً مبسطاً لكيفية تحديد وتحقيق الأهداف. ويمكنك استخدام هذا النموذج فى بقية حياتك العملية.

١. حدد بالضبط ما الذى ترغب فى تحقيقه فى كل منطقة من حياتك؛ حيث إن غالبية الأشخاص لا يفعلون ذلك والوضوح أمر ضرورى للغاية.

٢. اكتب أهدافك بشكل واضح ومحدد، واعمل على وضع أهداف يمكنك قياسها. مثال ذلك: *زيادة دخلى بنسبة ٥٠٪ فى السنتين القادمتين*. إن الهدف غير المكتوب مجرد خيال؛ حيث لا يجد الطاقة التى تدعم تنفيذه.

٣. حدد ميعاداً لتحقيق أهدافك. وإن كان من الضرورى، حدد مواعيد فرعية؛ فإن عقلك الباطن يعمل جاهداً لتحقيق الأهداف فى وقت محدد. على سبيل المثال: سأزيد دخلى بمقدار النصف خلال أحد عشر شهراً وبمقدار نصف آخر فى خلال عامين.

٤. قم بكتابة قائمة بكل ما ستحتاج إلى القيام به من أجل تحقيق هدفك. قم بإضافة الأنشطة والمهام الجديدة التى سترغب فى القيام بها. واصل إضافة الأنشطة إلى قائمتك حتى تكتمل.

٥. نظم قائمتك فى شكل خطة، وقم بتحديد ما تحتاج إلى القيام به أولاً وما تحتاج إلى القيام به لاحقاً. حدد ما يجب القيام به وقم بترتيبه. قم بتنقيح خطتك حتى اكتمالها.

٦. قم بتنفيذ خطتك على الفور. افعل أى شىء ـ المهم أن تبدأ فى خطتك. من المفزع أن نعلم عدد الأشخاص الذين يخفقون فى خططهم لأنهم لا يتخذون أى إجراء فى خططهم وأهدافهم.

٧. اعقد العزم على القيام بفعل ما كل يوم للتحرك إلى الأمام تجاه هدفك الأكبر، مهما كان هذا الفعل. إن هذا النظام الذى ستتبعه للقيام بشىء ما كل يوم سيمكنك من تطوير نفسك والحفاظ على نشاطك؛ حيث إن الأفعال اليومية تزيد من تصميمك وتمنحك القوة. وهذا القرار ـ باتخاذ إجراء واحد يومياً ـ يمكن أن يغير حياتك بأسرها.

ويجب أن يتم تحديد الأهداف بشكل مباشر، وهذه مهارة يمكنك تعلمها عن طريق التدريب. وبمجرد تمكنك من تلك المهارة وتدربك على تحديد الأهداف، فسيمكنك الضغط على دواسة سرعة حياتك وأن تحقق تقدمًا أكبر فى العام أو العامين القادمين أكثر مما حققت فى السنوات العشر الأخيرة.

بمجرد تحديد أهدافك وكتابتها، فكر فيها كلها فى نفس الوقت، فى الصباح والظهيرة والمساء. والسؤال الوحيد الذى يجب أن تسأله هو "كيف؟" - كيف يمكنك تحقيقها؟ ولن يهم وقتها أى هدف منها ستعمل عليه أولًا.

التزم بالأفضل

إن الوسيلة الثالثة لتحقيق أفضل نجاح هى *الاهتمام بالأفضل*. وبطبيعة الحال فإن الناجحين يكونون بارعين للغاية فيما يقومون به. ويجب عليك أيضًا أن تكون بارعًا فى عملك، وأن تلتزم بالأفضل فيه. اعقد العزم من اليوم على أن تلتحق بأفضل ١٠٪ فى مجالك، بغض النظر عن كم الجهد والتضحيات المطلوبة وبغض النظر عن الوقت الذى يتطلبه ذلك.

للعديد من السنوات، ونتيجة لرجعيتى المحدودة وتقديرى المتدنى لنفسى، لم أستطع إجادة القيام بأى شىء فى حياتى. وحتى إن كنت جيدًا فى مرة من المرات بالمصادفة، فإننى كنت أفقد ذلك فى المرة التالية، لأن هذه الإجادة حدثت فى المرة الأولى بمحض الصدفة أو الحظ الجيد. وغالبًا ما كنت أشعر بأننى أغش عندما كان الناس يهنئوننى على القيام بشىء ما على أكمل وجه. بعد ذلك، وعندما كنت فى عامى الثامن والعشرين، حدث لى أمر غير حياتى - ويمكن لهذا الحدث أن يغير حياتك أنت أيضًا.

لقد تعلمت أن الشخص الموجود فى أفضل ١٠٪ فى مجاله يجب عليه أن يبدأ من مكان ما، وفى الغالب يكون هذا المكان ضمن أقل ١٠٪ فى هذا المجال. ولقد اكتشفت أيضًا أن جميع من يعملون بشكل جيد اليوم، فى أى موقع، كانوا

يعملون بشكل سيئ فى يوم من الأيام. ولقد اكتشفت أيضًا أن هؤلاء الرواد فى مجالاتهم اليوم لم يكونوا يعملون بهذا المجال فى يوم من الأيام.

إن حياتك أشبه بالبوفيه المفتوح. ولكى تتميز فى الحياة يجب أن تخدم نفسك بنفسك؛ فلن يساعدك أحد على ذلك - لن يمكنك أن تجلس على الطاولة وتطرق بسكينك وشوكتك من أجل الحصول على خدمة، ولكن يجب عليك أن تقف وأن تقبل مسئوليتك وأن تخدم نفسك بنفسك.

إذا أردت أن تصل إلى أفضل المواقع، فيجب عليك أن تقوم بخطوتين ضروريتين: أولًا، قف فى الصف! ثم اتخذ قرارًا بأن تحسن ما تفعله، ثم ابدأ فى التقدم. ومن هذه اللحظة، افعل شيئًا كل يوم لكى تتقدم فى حياتك.

ثانيًا، واصل السير على هذا الخط، ولا تقم بمحاولة عارضة لتحسين نفسك ثم تعود لمشاهدة التلفاز، بل ادخل فى الخط واستمر فى السير. ضع دائمًا إحدى قدميك أمام الأخرى. تعلم ومارس العديد من الأشياء الجديدة كل يوم، وثابر على التقدم، ولا تفقد حماسك ونشاطك أبدًا.

الخبر السعيد هو أن الحياة لا تغلق أبوابها فى وجه أى أحد؛ فهى تعمل ٢٤ ساعة يوميًّا. ويمكن لأى شخص أن يدخل فى هذا الخط وأن يبقى مثابرًا على العمل، وكذلك يمكن لأى شخص أن يقرر أن يصبح الأفضل فى حياته العملية ثم يبدأ العمل تجاه هدفه.

لا يهم مقدار الوقت الذى تستهلكه. فإذا ظللت سائرًا فى هذا الخط، وإذا استمررت فى عيش أيام أفضل من الوقت مضت، فلن يستطيع أى شىء أو أى شخص، عدا نفسك، أن يمنعك من الوصول إلى قائمة أفضل ١٠٪ فى مهنتك. إن الأمر عائد إليك بالكامل: يمكن أن تصبح أفضل صديق لنفسك أو أسوأ عدو من خلال القرارات التى تتخذها أو التى تخفق فى اتخاذها.

عندما تتميز فيما تقوم به، فإن حياتك ستتغير بشكل كامل. وسيزيد احترامك لنفسك وفخرك الشخصى بشكل هائل، وسيحترمك الناس وسيعجب بك جميع من حولك.

وهنا نصل إلى السؤال الرئيسى لنقطة التركيز: *"ما المهارة الواحدة التى إن طورتها وقمت بها بأفضل شكل ستساعدك على تحقيق أفضل ما تصبو إليه فى عملك؟"*.

هذا هو السؤال الذى تضع عليه علامة (X) فى عملية تطورك الشخصى والعملى، وهذا ما تفكر فيه وتتحدث عنه فى معظم الأحيان، وهذا هو ما تسخّر نفسك من أجل تحقيقه فى خلال اليوم بأكمله.

لن يساعدك أى شىء فى تحقيق رؤيتك وإنجاز أهدافك أسرع من أن تكون بارعًا فى أهم شىء يمكنك أن تقوم به. وأنت تعرف دائمًا هذا الشىء.

وبغض النظر عن تحديد أهم المهارات التى ترغب فى أن تمتلكها، ضعها أمامك على أنها هدف، واكتبها، وضع خطتك واعمل على تنفيذها كل يوم. وبعد أسبوع أو شهر أو عام من الآن سوف تنظر حولك وتندهش من التقدم الذى أحرزته فى حياتك ومهنتك.

ركز على النتائج

إن الأسلوب الرابع الذى ترغب فى تطويره من أجل التفاؤل وتحقيق أداء شخصى متميز هو *التركيز على النتائج*. فالناجحون يفكرون باستمرار فى النتائج المتوقعة منهم، ويقومون كذلك دائمًا بالكتابة والتخطيط وتحديد أولويات المهام المطلوبة منهم.

يعتبر التركيز على النتائج جزءًا خطيرًا ومهمًّا فى عملية تحديد نقطة التركيز. ففى التركيز على النتائج تقوم بوضع قائمة بما يجب أن تفعله قبل أن تبدأ، وكذلك تقوم بتنظيم قائمتك تبعًا للأولويات والقيم، كما أنك تختار أهم

مهمة يمكنك القيام بها ثم تركز بشكل منفرد على تنفيذ تلك المهمة الواحدة. ويجب أن تثابر فى العمل عليها بدون أن تحيد أو تتشتت حتى تستكملها.

يسير التركيز القوى على تحقيق النتائج خطوة بخطوة مع الإنتاجية العالية والأداء العالى والإنجازات العالية. ويعتمد منهج التركيز على النتائج على سؤالك وجوابك عن الأسئلة الأربعة التالية مرارًا وتكرارًا - كل دقيقة وكل ساعة من كل يوم:

١. ***ما أنشطتى ذات القيمة الأعلى؟*** ما الأشياء التى تقوم بها والتى تسهم بشكل كبير فى تحقيق أعلى قيمة لعملك؟ إن لم تكن متأكدًا، قم بوضع قائمة بجميع مهامك ومسئولياتك واذهب بها إلى رئيسك فى العمل. ناقشها مع زملائك فى العمل. ويجب أن تكون واضحًا للغاية فيما يخص أهم النتائج المتوقعة منك. وكذلك تذكر: *أسوأ استخدام لوقتك هو أن تنفذ، ببراعة، مهمة ليست لها أهمية من الأساس.*

٢. ***ما النقاط الرئيسية التى أتميز بها؟*** ما النتائج التى يجب أن تحققها بشكل رائع من أجل الوفاء بمسئولياتك ووظيفتك على أكمل وجه؟ هناك على الأقل من خمس إلى سبع مناطق رئيسية فى كل وظيفة، ومهمتك الأولى تتمثل فى التعرف على تلك النتائج الرئيسية من أجل تحديد معايير أداء لكل واحدة منها. ثم اعمل على تكريس نفسك للعمل كل يوم على تحقيق تلك المعايير؛ حيث إن ما يمكن قياسه يمكن تنفيذه - وإن لم تستطع قياس أى عمل فلن تتمكن من تنفيذه.

٣. ***ما الذى يمكننى، ولا يمكن لغيرى، فعله، وإن أنجزته ببراعة فسيحقق فارقًا كبيرًا مع شركتى؟*** هناك إجابة واحدة فقط عن هذا السؤال فى كل مرة، وهذه مهمة يمكنك أنت فقط القيام بها. فإن لم تفعلها فهى لن تحدث مطلقًا. لن يمكن لأى شخص آخر أن يقوم بهذه الوظيفة من أجلك.

ولكن إن فعلتها جيدًا، فيمكن لهذه المهمة أن تحدث فارقًا كبيرًا لشركتك ووظيفتك. فما هى؟

٤. ***ما أفضل طريقة لاستخدام الوقت؟*** هذا هو أهم سؤال فى إدارة الوقت. يجب عليك أن تسأل وتجيب عن هذا السؤال فى كل ساعة من يومك. ما أفضل طريقة لاستخدام الوقت الآن؟ ويعتبر طرح هذا السؤال والإجابة عنه هو الطريق لتحقيق أفضل أداء. ومهما كانت إجابتك عن هذا السؤال، كن متأكدًا من أنك تعمل على الشىء الأهم كل دقيقة من كل ساعة. وبالمقارنة بتلك المهمة، سيكون أى شىء آخر مضيعة للوقت.

خلاصة القول أن النتائج هى كل شىء، ومقدار وجودة نتائجك يحددان مقدار وجودة عائدك. وعملية تحديد نقطة التركيز تتطلب منك على الدوام أن تضع علامة (X) على المهمة أو النشاط الأكثر قيمة وأهمية من غيره، ثم تعمل على تهيئة نفسك للعمل بشكل منفرد على هذه المهمة الواحدة حتى تستكملها بنجاح.

ركز على الحلول

يتمثل التوجه الخامس للتفاؤل وتحقيق أداء عال فى *التركيز على الحلول*؛ فبتلك الطريقة ستفكر فى حل المشكلة فى أغلب الأحيان، وستفكر فيما يمكن فعله وكيفية حل المشكلة بدلًا من التفكير فيما حدث وفى من ينبغى أن يُلام على ذلك.

يتحدث غير الناجحين عن مشكلاتهم طوال الوقت. فكلما تحدثت عن مشكلاتك أصبحت أكثر سلبية وعنفًا وتشاؤمًا. ولكن عندما تتحدث عن الحلول تصبح إيجابيًّا ومبدعًا ومتفائلًا.

إن الحياة عبارة عن سلسلة من المشكلات التى لا تنتهى أبدًا. فالمشكلات تأتى مثل أمواج المحيط - واحدة تلو الآخرى. وبالإضافة لذلك، فإذا كنت تعيش

فى حياة عادية مملوءة بالأحداث فى هذه الأيام فإنك تواجه *أزمة* واحدة على الأقل كل شهرين أو ثلاثة. والعامل الوحيد المؤثر هو مدى كفاءتك فى التعامل مع الموقف عند وقوع الخطأ.

إن قدرتك على حل المشكلات تحدد بشكل كبير نجاحك ودخلك، وتحدد مدى تقدمك وارتقائك فى الحياة. لا يهم منصبك المكتوب على كارت التعارف الخاص بك، فبإمكانك مسحه وكتابة "حلال المشاكل". هذا ما أنت عليه، وهذا ما تفعله طول اليوم. السؤال الوحيد هو: "ما مدى كفاءتك فى حل المشكلات؟".

إن الناجحين يتميزون فى حل المشكلات الكبيرة، أما غير الناجحين فإما أن يحلوا المشكلات الصغيرة أو لا يحلوا أية مشكلات على الإطلاق. وكلما كانت المشكلات التى تحلها مكلفة وكبيرة، صارت المشكلات التى أوكل إليك حلها أكبر وأهم.

إن الطريق لأن تكون حلال مشكلات متميزا هو أن تفكر وتتحدث عن الحلول الممكنة فى معظم الأحيان. فكلما حدث خطأ ما، قاوم رغبتك فى أن تشعر بالغضب وأن تلوم الآخرين وأن تُوجِد الأعذار. وبدلًا من ذلك، قم بطرح أسئلة مثل: "ما الحل؟ ما الذى نفعله الآن؟ ما الخطوة القادمة؟ كيف يمكننا حل هذه المشكلة؟ كيف يمكننا تقليل الأضرار؟ كيف يمكننا منع حدوث هذا مرة أخرى؟ إلى أين سنذهب من هنا؟".

الشىء الجيد هو أنه كلما ركزت على الحلول، أصبحت لديك قدرة أكبر على اكتشاف الحلول الأفضل والأكثر تعقيدًا، وستصبح مؤثرًا للغاية ومبدعًا فى كل شىء تقوم به من خلال التركيز على الحلول فى أغلب الأحيان، وسيعمل عقلك بصورة أسرع.

إن هذا واحد من الاكتشافات الهائلة فى طريقة عمل العقل. فالشخص المؤثر هو الذى يتمكن من الحصول على قدرة هائلة للتعامل بشكل منظم

وإيجابى مع المشكلات والصعاب اليومية للحياة. يجب أن يكون هذا هو هدفك أيضًا: فلتفكر فى الحلول طوال اليوم.

سخِّر نفسك للتعلم المتواصل مدى الحياة

تتمثل الصفة السادسة للأشخاص المتفائلين فى *التركيز على النمو*. هناك حقيقة راسخة مفادها *أن حياتك تتحسن فقط عندما تتحسن أنت*.

إن الأشخاص الذين يركزون على النمو يكون لديهم التزام نحو أنفسهم ومستقبلهم؛ فهم يمتلكون رغبة عارمة فى التعلم والتعرف على أفكار وتقنيات ووسائل واستراتيجيات جديدة، ولديهم نهم للحصول على معلومات جديدة. إنهم مثل الإسفنجة: يمتصون أى شىء يمكنهم امتصاصه من كل مصدر حولهم.

كتب مدرب كرة السلة بات ريلى: "إذا لم تتحسن فإنك تعود للخلف".

إنك تمتلك عددًا هائلاً من الإمكانات العقلية غير المستخدمة، وكذلك لديك القدرة على التعلم وعلى أن تصبح بارعًا فى مواقع أكثر مما كنت تحلم به. ولكن عقلك يشبه العضلة - إذا لم تستخدمه، فستفقده، على الأقل بشكل مؤقت.

إن المستقبل ملك لذوى القدرات المتميزة. وفى القرن الحادى والعشرين، أصبح المستقبل ملكًا لذوى القدرات الفائقة؛ حيث إن المستقبل ملك لهؤلاء الذين يقومون بتنفيذ أعمالهم بشكل رائع للغاية، والذين يتحسنون يومًا بعد يوم.

ولكى تكسب مالًا أكثر، يجب أن تتعلم أكثر وتضيف قيمة أكبر، ويجب عليك أن تطور من مهاراتك لكى تشارك بصورة أفضل وأكثر أهمية، ويجب عليك أن تسأل نفسك كل يوم: "ما الذى يمكننى أن أفعله لزيادة قيمتى بالنسبة لشركتى اليوم؟".

ستجد هنا تمرينًا جيدًا يمكنه أن يساعدك على الوصول إلى القمة فى عملك، وأن يجعل منك شخصًا ناجحًا فى أى شىء تقوم به: قم *باستثمار ٣٪ من دخلك فى نفسك بغرض تحسين حياتك*؛ حيث إن فكرة الـ ٣٪ هذه رائعة للغاية! فكل دولار تستثمره فى عقلك لكى تحسن ما تقوم به سيمكنك

فى النهاية من الحصول على ١٠ أو ٢٠ أو ٣٠ أو ٥٠ دولارًا أو حتى ١٠٠ دولار كدخل شخصى.

لقد أخبرنى العديد من تلامذتى كيف أن ما أنفقوه فى شراء كتاب أو برنامج صوتى واحد قد عاد إليهم بشكل مضاعف بمقدار مائة مرة، ومائتى مرة، بل حتى خمسمائة مرة على مدار وقت بسيط لا يتجاوز العام. فلقد اشترى رجل فى الخامسة والثلاثين من عمره - يعمل ولديه طفلان فى المرحلة الثامنة من التعليم - برنامجًا صوتيًا بقيمة ٦٠ دولارًا لمساعدته فى عمله. وخلال الأشهر العشرة التالية، قام بزيادة دخله من ٣٠٠٠٠ دولار إلى ٣٠٤٠٠٠ دولار. إن التنمية الشخصية يمكن أن تحقق أرباحًا كبيرة!

أنت أهم مصدر بالنسبة لك، وتعتمد قدرتك على التفكير بشكل جيد والتصرف بشكل مؤثر - على جودة ومقدار المعلومات والأفكار المتاحة لك. يجب عليك باستمرار أن تغذى عقلك كى تنمى قدراتك، كما يجب باستمرار أن ترتقى بقدراتك فى التفكير وأن تنفذ مهامك بمستوى أعلى.

إليك هذه المعادلة البسيطة للنجاح طويل المدى، والتى يمكن أن تجعلك غنيًّا: فى كل عام، استثمر فى عقلك نفس المقدار الذى تستثمره فى سيارتك.

فإذا أنفقت نفس كمية الأموال فى تطوير مهاراتك وقدراتك فى كل عام - كما تنفق للحفاظ على سيارتك - فسيمكن أن تصبح واحدًا من أفضل الأشخاص فى الولايات المتحدة الأمريكية، إن لم يكن فى العالم، من حيث القدرات والدخل.

إن التوجهات الثلاثة الرئيسية للنمو بسيطة للغاية: أولًا، قم بالقراءة لمدة ساعة واحدة فى اليوم فى أى مجال ترغب به. فإن أكثر المواطنين دخلًا فى أمريكا يقومون بالقراءة لمدة ساعتين أو ثلاث يوميًّا من أجل تحديث معلوماتهم وتطوير عقولهم. ولكنك إذا قرأت كتابًا جيدًا يساعدك على التقدم فى وظيفتك فقط لمدة ساعة واحدة فى اليوم فسيكون هذا كافيًا.

ثانيًا، استمع إلى برامج صوتية فى سيارتك، وأثناء ممارسة التدريبات البدنية وعندما تتحرك هنا وهناك. يجلس أى شخص يمتلك سيارة فى المتوسط ما بين ٥٠٠ و١٠٠٠ ساعة فى العام فى سيارته. فإذا قمت بالاستماع إلى برامج تعليمية صوتية أثناء القيادة من مكان لآخر، فستحصل على ما يساوى منهجًا تعليميًّا كاملًا فى الجامعة. ويمكن لهذا التمرين فقط أن يجعل منك واحدًا من أفضل الأشخاص فى مجالك وأعلاهم دخلًا.

ثالثًا، قم بحضور جميع الدورات التدريبية المساعدة والندوات التى يمكن أن تجدها، حتى لو اضطرك هذا إلى دفع الكثير من المبالغ أو السفر لمسافات طويلة؛ فلقد أخبرنى العديد من الخبراء فى العديد من المجالات بأن نقطة التحول فى حياتهم أتت عندما ضحوا بشىء من أجل حضور ندوة تعلموا من خلالها شيئًا غيَّر تفكيرهم إلى الأبد.

تقاعد عشر سنوات مبكرًا

منذ سنوات مضت، قام طبيب الأسنان الذى كنت أعالج لديه بتضحية كبيرة من وقته وماله لحضور مؤتمر دولى لطب الأسنان فى هونج كونج. وفى واحدة من محاضرات المؤتمر، تعلم تقنية فى إجراء الجراحات التجميلية للأسنان تم اكتشافها مؤخرًا. ولقد بدأ على الفور باستخدامها مع مرضاه، بمن فيهم أنا شخصيًّا. ولقد أصبح بسرعة معروفًا بأنه خبير فى هذه المنطقة بالتحديد، وأتى إليه العديد من المرضى، حتى أطباء الأسنان، من أماكن بعيدة.

وبعد مرور خمس سنوات باع هذا الطبيب عيادته وتقاعد عن العمل وهو مليونير، فى الحادية والخمسين من عمره، ولم يعمل منذ ذلك الحين. وهو يعيش حاليًّا فى منزل جميل يطل على المحيط ويستمتع بالحياة الرائعة. ولقد أخبرنى بأن هذه القفزة العلمية غيرت حياته، وجعلت منه واحدًا من أنجح وأغنى أطباء الأسنان فى جيله.

إن كنت تؤمن بذاتك وبمستقبلك، فسوف تستثمر فى نفسك وفى قدراتك، والعكس صحيح أيضًا. فكلما استثمرت أكثر فى نفسك، ستؤمن بنفسك أكثر؛ فكلا الأمرين يدعم الآخر.

فكر كل يوم فى أهم موضوع يمكن أن تتعلمه لتساعد نفسك على تحقيق أهم أهدافك. ضع علامة (X) على تلك المنطقة الفكرية أو الموهبة بعينها. فكر فيها وادرسها كل يوم، واعمل على تطوير نفسك فى هذه المنطقة بالتحديد باستمرار. استمر فى عمل ذلك كما لو كان مستقبلك بأسره يعتمد على ذلك، لأن هذا هو الواقع بالفعل.

افعلها الآن:

يتمثل التوجه السابع لأكثر المواطنين دخلًا فى كل مجال فى *التركيز على العمل*. اعقد العزم اليوم على تطوير حس الإلحاح والسرعة فى عملك، فلن نكون مبالغين لو قلنا إن أكثر من ٢٪ من العاملين يمتلكون حس السرعة، وإن هذه الأقلية هى التى تصعد إلى قمة الهرم فى مجالها.

الجميع اليوم فى استعجال مستمر، والجميع غير صابر؛ ولهذا السبب فإن الأشخاص غالبًا ما يقرنون السرعة مع الجودة. فإذا تصرفت بسرعة عندما تكون هناك حاجة لذلك، فسيفترض الآخرون على الفور أن عملك أفضل وأنه ذو قيمة أعلى من أى شخص آخر يتصرف ببطء؛ فمن خلال التحرك السريع ستمتلك سلاحًا لا يمتلكه كثيرون غيرك.

قم بالتحرك سريعًا عندما تلوح لك الفرصة أو تدعوك الضرورة. ثمّ وحافظ على هذا الإيقاع السريع فى عملك. ثبت قدمك على دواسة سرعة قدراتك، ولتكن هدفًا متحركًا.

كلما تحركت أسرع، زادت طاقتك، وكلما زادت طاقتك حصلت على خبرة أكبر، وكلما حصلت على خبرة أكبر تعلمت أسرع، وكلما تعلمت أسرع حصدت

أكثر. وبزيادة الحصاد، ستحصل على مقابل أكبر وستترقى بشكل أسرع.

كلما تحركت أسرع زاد احترامك لذاتك وفخرك بنفسك، وكلما تحركت أسرع تمتعت باحترام وقيمة أكبر بين الناس من حولك، وكلما تحركت أسرع صارت جودة حياتك أفضل من كل ناحية تقريبًا.

....

ولتلخيص هذا الفصل، تذكر أن تفكيرك هو ما يحدد ما تصير إليه أغلب الوقت؛ فالناجحون والسعداء والذين يحصلون على رواتب عالية يفكرون ويتحدثون عما يريدونه وكيفية الحصول عليه طوال الوقت.

الناجحون *يفكرون فى المستقبل* ـ إنهم يتخيلون ويرون بأعينهم شكل حياتهم المثالية، ثم يعملون من أجل تحويل أحلامهم إلى حقائق.

يهتم الأشخاص المنتجون بشكل كبير *بالأهداف*؛ فهم يقررون ما يريدونه ويكتبونه ويضعون مواعيد لتحقيق أهدافهم، ويضعون الخطط ثم يعملون عليها كل يوم.

الأشخاص ذوو الدخول الكبيرة يسعون *إلى التفوق*؛ فهم يجيدون للغاية ما يقومون به، ويتطورون باستمرار؛ حيث إنهم متخصصون فى تطوير أهم المهارات التى تسهم فى إنجاز أعمالهم.

الناجحون *يهتمون بالنتائج*؛ فهم يركزون على تحقيق أهم النتائج المتوقعة منهم فى أعمالهم، وهم دائمًا يضيفون المزيد إلى قيمتهم من خلال القيام بالمزيد من الأشياء ذات القيمة الأكبر.

يتميز الأشخاص المتفائلون بأنهم *يركزون على الحلول*؛ فهم يفكرون فى الحلول أكثر من المشكلات، ويجعلون عقولهم إيجابية ومبدعة، ويبحثون دائمًا عن وسائل لحل المشكلات أكثر من توجيه اللوم إلى شخص آخر على هذه

المشكلة. وكلما زاد حجم المشكلات التى يحلونها، حصلوا على مهام ومشكلات أكبر لحلها.

العنصر الذى يجعل من جميع العناصر الأخرى تعمل بشكل مشترك هو *"التركيز على النمو"*. أنت أفضل مصدر متاح لنفسك، وأنت أفضل أصل تمتلكه. وكلما استثمرت فى نفسك، زاد عائدك من حيث المال والرضا. قم بتطوير نفسك باستمرار، يومًا بعد يوم، بالضبط كأنك فى منافسة شرسة وفى خطر من فقدان شىء، لأن هذا حقيقى بالفعل.

فى النهاية، ركز *على الأفعال* فى حياتك العملية والشخصية. تغلب على التسويف، وابدأ على الفور فى تحقيق المهام المطلوبة منك. كرر على نفسك: "افعلها الآن! افعلها الآن!".

من خلال التحكم الكامل فى عقلك وتركيز تفكيرك على الأشياء التى تحتاج إليها بالضبط وكيفية الحصول عليها، ستتمكن من التقدم بصورة أسرع وبكفاءة أعلى.


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



التدريب على التخطيط الاستراتيجى الشخصى

لا يمكن لأى شىء أن يضيف الطاقة إلى حياتك أكثر من تركيز كل قواك على مجموعة محددة من الأهداف.

- نيدو كوبين

كما ناقشنا فى الفصول السابقة، تحدد قدرتك على التفكير والتخطيط واتخاذ القرارات وتنفيذها - المسار الكامل لحياتك؛ فكلما تقدمت فى كل جزء من حياتك، تطورت هذه الأجزاء وصرت قادرًا على تحقيق أهدافك.

التخطيط الاستراتيجى الشخصى هو الوسيلة التى يجب أن تستخدمها للانتقال من وضعك الحالى إلى الوضع الذى ترغب فى تحقيقه. إن الفارق

بين استخدام التخطيط الاستراتيجى الشخصى، كجزء رئيسى من حياتك، وبين ترك حياتك تمضى دون أى خطة، يشبه الفارق بين قيادة السيارة وقيادة الدراجة: كلاهما سينقلك من النقطة أ حتى النقطة ب، ولكن السيارة، التى تشبه التخطيط الاستراتيجى الشخصى، ستصل إلى هناك بصورة أسرع وأسهل.

ولحسن الحظ، فإن التخطيط الاستراتيجى الشخصى طريقة منظمة للتفكير واتخاذ القرارات، وبالتالى فإنه يمكن تعلمه مثل تعلم الكتابة أو قيادة السيارة. هناك العديد من العناصر لهذه المهارة الرئيسية، ولكن مع الممارسة سيمكنك الوصول إلى الترتيب السليم للتفكير والتصرف بصورة استراتيجية لبقية حياتك. وعندما تقوم بذلك، ستنطلق حياتك وعملك مثل الصاروخ.

فوائد وضع استراتيجية جيدة

منذ سنوات مضت، دعيت لتدريب مجموعة من الموظفين التنفيذيين العاملين فى شركة للتداول المالى فى بورصة نيويورك للتدريب على التخطيط الاستراتيجى. ولقد نمت موارد تلك الشركة بشكل سريع للغاية من خلال الطموح والرغبة التى تملأ كبار المديرين بها. ولقد مرت بحالة من الانتعاش، وكان المديرون يشعرون بالحماس بسبب إمكانية تحقيق دخول مرتفعة.

ولكن لم يقم أى شخص منهم، حتى رئيس الشركة، بإجراء أى تخطيط استراتيجى من قبل. وفى ذلك الوقت، وصل حجم أرباحهم السنوية إلى حوالى ٧٥ مليون دولار. كان هدفهم الطموح، للعام القادم، هو الوصول بهذا الرقم إلى ١٠٠ مليون دولار.

كان معظم الأفراد الرئيسيين العاملين فى تلك الشركة فى أواخر العشرينيات من عمرهم، وكانت لديهم شكوك كبيرة تجاه فكرة التخطيط الاستراتيجى ككل. ولقد اعتقدوا أنها مجرد مضيعة للوقت. لقد كانوا يعتقدون

أنهم يعرفون بالفعل ما يحتاجون إلى فعله، وكانوا يرون أنهم يقومون بأعمالهم على أكمل وجه.

ولقد ساعدتهم، على مدار يومين، على طرح مجموعة من الأسئلة التى تدور حولهم وأعمالهم وسوقهم ومستقبلهم، والإجابة عنها. وبينما كانوا يحاولون الرد على تلك الأسئلة ويتناقشون مع بعضهم سرعان ما علموا أنهم كانوا ينجحون بشكل كبير بسبب الحظ والطاقة وأحوال السوق الجيدة. ونتيجة لذلك، بدأوا بالفعل فى العمل بجدية على التخطيط الاستراتيجى وحددوا لأنفسهم عددًا من الأهداف والخطط للعام القادم.

كانت النتيجة مذهلة! فبدلًا من زيادة عوائدهم من ٧٥ مليون دولار إلى ١٠٠ مليون دولار، وهو الهدف الذى اعتبره البعض منهم طموحًا ـ حققوا أرباحًا تصل إلى ١٢٥ مليون دولار فى خلال الأشهر الاثنى عشر التالية. ولقد أخبرونى بعد ذلك بأنهم يرجعون كل النجاح الذى حققوه إلى اليومين اللذين قضوهما معى فى دراسة التخطيط الإستراتيجى.

التخطيط الاستراتيجى يوفر الوقت والمال

ترجع أهمية التخطيط الإستراتيجى إلى أنه يوفر الكثير من الوقت والمال. فمن خلال التفكير فى الأسئلة الرئيسية والمفاهيم الاستراتيجية، سرعان ما ستجد أنك تؤدى المزيد والمزيد من المهام المهمة التى يمكن أن تحركك تجاه أهدافك الرئيسية. وفى نفس الوقت، فإنك تقلل من قيامك بالأشياء غير الضرورية. وبذلك فإنك تقوم بالمزيد من الأشياء الصحيحة والقليل من الأشياء الخاطئة. إنك تحدد بعض الأهداف للشركة ولكل شخص بها، كما أنك تحسن قدرتك على القياس وتتبع النتائج؛ وبالتالى تتحرك سريعًا فى عملك وفى حياتك بشكل كامل.

ويكمن هدف التخطيط الاستراتيجى للشركات فى زيادة عوائد الحصص. وتعرف *الحصة* بأنها المبلغ الذى يستثمره الفرد فى أسهم تلك المؤسسة. ويكمن هدف التخطيط الاستراتيجى للأعمال فى إعادة تنظيم وبناء أنشطة المؤسسة من أجل تحقيق جودة أعلى وكمية أكبر من المخرجات من أجل تحسين الربحية.

وبشكل عام، يتمثل هدف التخطيط الاستراتيجى فى تمكين الشركة من استخدام موظفيها ومواردها بصورة أكثر كفاءة. وبالتالى ستعمل الشركة بشكل أفضل مما سبق. وسوف تتخطى منافسيها. ويمكن قياس هذا التطور من خلال تحقيق نسب أعلى للمبيعات، والحصول على حصة أكبر فى السوق وتحقيق ربحية أكبر وعوائد أكبر على الأصول المستثمرة وتحقيق وضع مستقبلى أفضل.

تصميم شكل حياتك ووظيفتك

يتشابه التخطيط الاستراتيجى الشخصى بشكل كبير مع التخطيط الاستراتيجى للشركات. وعلى الرغم من ذلك. فإنه عوضًا عن العوائد على الحصص، فإن التخطيط الاستراتيجى الشخصى يهدف إلى زيادة *عوائدك* ـ بعبارة أخرى، فأنت تزيد عوائدك عن *حياتك*.

تقاس الحصص فى مجال الأعمال بناءً على رأس المال. وعلى الجانب الآخر، تقاس حصصك الشخصية من خلال رأس مالك الشخصى.

تتكون حصصك الشخصية من الطاقات العقلية والشعورية والجسدية التى تريد استثمارها فى وظيفتك، ويجب أن يكون هدفك هو تحقيق أفضل عائد ممكن من استثمار نفسك فى كل شىء تفعله؛ وهذه هى نقطة التركيز للتخطيط الاستراتيجى الشخصى.

إن الوقت المناسب لإعادة النظر فى خططك الاستراتيجية يحين عندما لا تحصل على النتائج التى ترغب فيها من عملك أو حياتك. وعندما تشعر

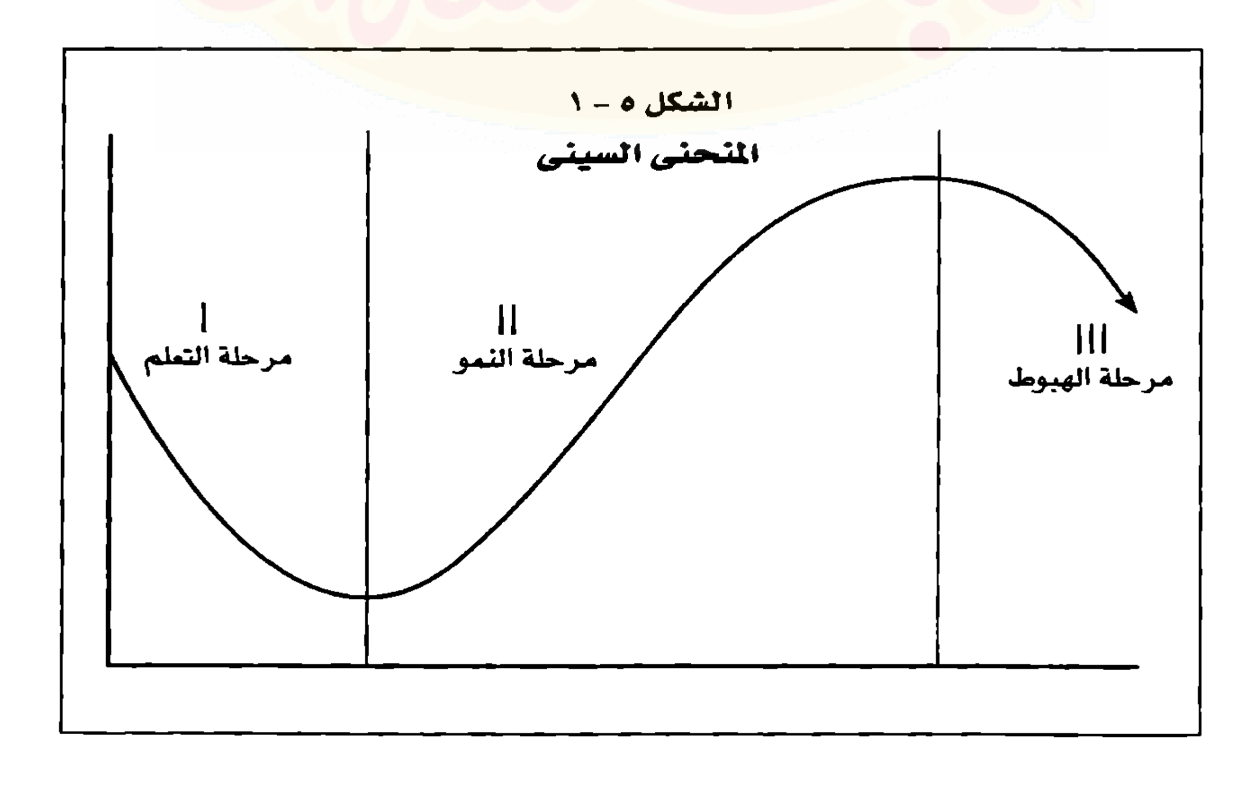
بالإحباط أو عدم الرضا، سيكون هذا غالبًا إشارة إلى أنه يجب عليك الجلوس وأن تسأل نفسك بعض الأسئلة المهمة والصعبة. وعندما تمر بحالة من المقاومة أو الضغط، أو عندما تجد نفسك تعمل بشكل أكثر وأكثر ولكنك تحصل على القليل من الفوائد، فيجب عليك أن تراجع نفسك وأن تراجع استراتيجيتك.

المنحنى السينى

تسير الحياة فى دوائر معتادة مثل المواسم، وتسير معظم الأنشطة الإنسانية تبعًا لما يسمى المنحنى السينى. يشبه هذا المنحنى الحرف S، المقلوب على جانبه حيث؛ يبدأ كل مسعى جديد فى الحياة عند النقطة العليا من الحرف S من اليسار، ثم تنخفض بينما تمر فى مرحلة التعليم، ثم ترتفع مرة آخرى لتصل إلى مرحلة النمو، وتتدرج فى القمة، ثم تبدأ فى الهبوط مرة أخرى (انظر الشكل ٥-١).

الشكل ٥ – ١

المنحنى السينى



ينطبق المنحنى السينى على دورة حياة المنتجات والخدمات والعلاقات الشخصية والعملية والوظائف والشركات، وحتى على تواريخ الأمم والإمبراطوريات.

سيكون من المفيد بالنسبة لك أن تتريث قليلًا كى تفكر أين توجد حياتك حاليًّا على هذا المنحنى. هل أنت فى ١ ــ مرحلة التعلم، أم فى ٢ ــ مرحلة النمو، أم فى ٣ ــ مرحلة الهبوط؟

فى المرحلة ١، تكون حياتك مزدحمة للغاية وتواجه التحديات والصعاب وتتعلم وتجرب أشياء جديدة بينما تجاهد للوصول إلى النتائج، خاصة النتائج المالية. وفى المرحلة ٢، مرحلة النمو، ستكون فى حالة من الطاقة العالية والابتهاج فى العمل، مع زيادة فى المبيعات وجميع أنواع القدرات والأفكار الجديدة التى تظهر من جميع الجوانب. وفى المرحلة ٣، تبدأ تلك المتعة فى الانخفاض من العمل، وتبدأ مبيعاتك فى الانخفاض أو تقل النتائج التى تحققها، وتصبح هوامش الربح أقل وأصعب، ويراودك السؤال "هل هذا كل ما فى الأمر؟".

الأسئلة السبعة للتخطيط الاستراتيجى

هناك سبعة أسئلة فى التخطيط الاستراتيجى، سواء لك أو لشركتك ــ إنها تلك الأسئلة التى تحتاج إلى أن تطرحها وتجيب عنها عدة مرات خلال حياتك العملية. وفى بعض الأحيان يمكن أن تغير أية إجابة جديدة عن تلك الأسئلة مسار أعمالك وحياتك بشكل كبير. ويمكن أن تؤدى الرؤى التى تحصل عليها من طرح هذه الأسئلة إلى وضع أهداف جديدة ونقاط تركيز جديدة لمستقبلك.

حدد عملك أو وظيفتك بشكل واضح

السؤال الأول والأهم هو: *"ما العمل الذى أقوم به حاليًا؟"*. ما العمل الذى تمارسه *بالفعل* حاليًّا؟ عرف عملك فيما يتعلق بما تقوم به لعميلك أو شركتك،

وقم بالتوسع فى هذا التعريف حتى يشمل كل أعمالك، ولا ترض أبدًا بأول إجابة.

على سبيل المثال، عرف عمال السكك الحديدية أنفسهم على أنهم يعملون فى نقل الأشخاص والبضائع عن طريق السكك الحديدية. وفى الواقع، كانوا يعملون فى مجال النقل. ومن خلال تجاهل وسائل النقل الأخرى التى كانت تتطور ـ مثل عربات النقل والسفر والطائرات ـ فقدت السكك الحديدية جزءًا كبيرًا من عملها.

تعرف الكثير من شركات الإنترنت نفسها بوصفها مزودًا للمعلومات المجانية الهادفة لجذب العديد من الأعين إليها. وفى الواقع، يعتبر الإنترنت شبكة للاتصال وقناة توزيع يجب أن يتم التركيز عليها أثناء بيع المنتجات أو الخدمات لتحقيق أرباح مثله مثل أى عمل آخر. ولقد أدى هذا الإخفاق فى تعريف نطاق العمل بشكل سليم إلى خسارة العديد من المليارات من الدولارات فى الاستثمارات ورأس المال السوقى.

قم بتعريف عملك بناء على تأثير منتجاتك أو خدماتك على حياة أو عمل الأشخاص الآخرين أو المؤسسات الأخرى. وبنفس الطريقة، قم بتعريف عملك الشخصى فيما يتعلق بتأثيرك على الأشخاص الذين تعمل معهم ولديهم.

وبمجرد قيامك بتحديد العمل الذى تقوم به بالضبط، قم بتطبيق نظرية التفكير الأساسية على نشاطاتك، وقم بطرح سؤال: "فى ضوء ما أعلمه الآن. هل هناك أى شىء أقوم به الآن لم أكن لأفعله لو أتيحت لى الفرصة مرة أخرى؟".

ومثلما قال بيتر دراكر: "التخطيط للمستقبل يعنى التخلص من الأمس. وقبل أن تقوم بشىء جديد يجب أن تتوقف عن القيام بشىء قديم".

ويعنى بناء المستقبل هجر الماضى وتركه للأبد. لذا واصل طرح نفس السؤال على نفسك: "ما الأنشطة التى يجب علىَّ أن أقلل القيام بها أو التى يجب أن أتوقف عنها أو أن أتحاشاها اعتمادًا على حقيقة الموقف اليوم؟".

فكر فى المستقبل

السؤال التالى الذى يجب أن تسأله هو: "*ما العمل الذى سأقوم به إذا استمرت الأمور بالصورة التى هى عليها اليوم؟*".

إذا لم تتغير، ما الذى ستفعله بعد عام أو عامين أو خمسة أعوام من الآن؟ هل من الذكاء أن تستمر فى خط عملك الحالى، أم يجب أن تغير حياتك بأى صورة من الصور؟

ما العمل الذى *ينبغى عليك* أن تقوم به؟ انظر لنفسك، ومهاراتك وقدراتك وطموحاتك وقواك، وبالتحديد رغبة قلبك، كى تحدد العمل الذى يجب أن تعمله ـ ذلك العمل الذى يجب أن تقوم به فى المستقبل.

ما العمل الذى *يمكنك* القيام به؟ إذا كانت لديك النية لتغيير مستوى معرفتك أو مهاراتك بشكل كبير أو منتجاتك أو خدماتك أو صناعتك أو مجال عملك أو السوق الذى تعمل به، فما العمل الذى يمكن أن تعمله اليوم إذا أردت ذلك بالفعل؟ وما التغييرات التى سيمكنك القيام بها اليوم من أجل إيجاد عمل فى المستقبل؟ وما التغييرات التى ستحتاج إلى القيام بها بشكل شخصى لكى تكون هذا الشخص الذى يستطيع عيش الحياة وتنفيذ الأعمال التى يرغب بالفعل فى القيام بها فى المستقبل؟

حدد عملاءك

السؤال الثالث هو: "*من هم عملائى؟*". من الذين يجب عليك إرضاؤهم من أجل الاستمرار فى عملك والارتقاء به؟ بالتأكيد، عميلك الأول هو رئيسك فى العمل ـ الشخص الذى يوقع استمارة شيك راتبك. ومهمتك الأولى فى عملك هى أن تتأكد من أنك تُرضى احتياجات مديرك بالكامل. لكن هل تعلم ما هى احتياجاته؟

يمكنك أن تعرِّف العميل على أنه أى شخص يعتمد عليك فى نجاحه وأى شخص تعتمد عليه لنجاحك. وبموجب هذا التعريف، يعتبر زملاؤك وموظفوك

أيضًا عملاء لديك. وسيكون أى شخص من حولك تساعده أو يساعدك عميلًا لك بصورة أو بأخرى.

من هو عميلك الخارجى: هل هو العميل الذى يستخدم منتجاتك؟ هذه هى نقطة التركيز لنجاح الأعمال. تعتبر قدرتك على التعرف بشكل دقيق على العميل الخارجى ـ الذى يحدد مدى رضاه نجاحك فى عملك فى كل عنصر من عناصر التخطيط الاستراتيجى - أمرًا مهمًّا للغاية.

ما الذى يقدره عملاؤك؟ وما الفوائد المحددة التى يحصل عليها عملاؤك من استخدام منتجاتك أو خدماتك؟ وما الذى يرغبون فيه ويريدونه منك من أجل أن يحصلوا على الرضا الكامل؟ وكيف يمكن لمنتجاتك أن تغير أو تحسن حياتهم؟

يُطلقَ على القرن الحادى والعشرين اسم عصر العملاء. فالعميل هو الملك، وقدرتك على تحديد وإرضاء عملائك الرئيسيين هى العامل الرئيسى الذى يحدد نجاحك وتفوقك فى الحياة.

من سيكون عميلك فى المستقبل إذا ما استمرت الاتجاهات والرغبات الحالية؟ ما الشكل الذى يجب *أن* يكون عميلك موجودًا عليه إذا ما رغبت فى الارتقاء إلى قمة مجال عملك؟ من سيكون عميلك إذا أردت أن تغير المنتجات أو الخدمات التى تقدمها؟ كيف يمكنك أن تطور من ثقافتك ومهاراتك فى إرضاء العملاء؟

تخلص من عملائك

فى ضوء ما تعرفه الآن هل هناك أى عملاء فى مجال عملك لن تعمل معهم مرة أخرى بعد اليوم؟ إن الإجابة بأمانة عن هذا السؤال جزء مهم من تحرير نفسك وشركتك من بعض قرارات الماضى.

تعمل العديد من الشركات فى الوقت الحالى على تحليل وتعريف سمات أفضل عملائها، ثم تقوم بعد ذلك بتقسيم العملاء إلى عملاء ذوى قيمة كبيرة وعملاء ذوى قيمة ضئيلة. ومن خلال هذا التقسيم تركز وقتها وجهدها بشكل أكبر على العملاء ذوى القيمة الكبيرة وعلى جذب عملاء آخرين من نفس

المستوى. وفى نفس الوقت، تقضى وقتًا أقل فى خدمة عملائها ذوى القيمة الأقل، وفى العديد من الحالات ستشجع عملاءها ذوى القيمة الأقل على القيام بأعمالهم مع شركات أخرى.

منذ فترة ليست بالبعيدة، طبق أحد المقاولين قاعدة ٨٠/٢٠ على قاعدة بيانات عملائه. وقد وجد أن ٢٠ ٪ من عملائه يساهمون بنسبة ٨٠ ٪ من قيمة مبيعاته وأرباحه، ومن ثم قرر "التخلص" من ٨٠ ٪ من عملائه الذين يساهمون بنسبة ٢٠٪ أو أقل من أرباحه. وواحدًا تلو الآخر، قام بتسليمهم إلى الشركات الأخرى العاملة فى نفس مجاله والتى شعر بأنها ستخدمهم بصورة أفضل، ثم ركز بعد ذلك كل تركيزه على العملاء ذوى القيمة العالية. وفى خلال عام واحد، تضاعفت أعماله ودخله الشخصى. هل تصلح هذه الاستراتيجية لك؟

قم بتحديد المنطقة التى تتفوق فيها

السؤال الرابع هو: *"ما الشىء الذى أتفوق فى القيام به؟"* . ما مجال تفوقك؟ وما الميزة الشخصية التنافسية التى تتفوق بها على باقى الأشخاص فى هذا المجال؟

هذا هو السؤال الحيوى فى مجال التخطيط الاستراتيجى الشخصى. حيث يرتبط نجاحك فى عملك بدرجة تفوقك فى أهم جزء من عملك. ومن أهم مسئولياتك فى الحياة اختيار الموقع الذى تتفوق فيه، والذى يمكن أن يكون له التأثير الأكبر فى عملك ودخلك، ثم على حياتك بالكامل، من أجل التفوق والرقى فى هذا المجال.

أشار "جارى هامل" فى كتابه *Competing for the Future* إلى أن أفضل الشركات هى تلك التى تخطط مشروعاتها لمدة خمس سنوات، ثم تحدد الكفاءات الرئيسية التى ستحتاج إليها فى هذا الوقت من أجل السيطرة على هذا المجال. بعد ذلك، تطبق خطة تطوير من أجل التأكيد على امتلاكها تلك القدرات الرئيسية فى المستقبل.

يجب أن تتبع تلك الاستراتيجية فى حياتك أيضًا. ما الكفاءات التى ستحتاج إليها من أجل أن تصبح واحدًا من أفضل ١٠٪ فى مجالك فى خلال من ثلاث إلى خمس سنوات من الآن؟ كيف يمكن أن تختلف تلك القدرات عن قدراتك التى تمتلكها اليوم؟ ما الذى يمكنك فعله اليوم من أجل البدء فى تطوير هذه المهارات والقدرات الإضافية؟ وبغض النظر عن الإمكانيات التى ستحتاج إليها لتكون الأفضل، ضعها أمامك على أنها أهداف، وضع خطة وابدأ فى العمل على تطويرها يومًا بعد يوم.

التركيز على أهم أنشطتك

السؤال الخامس فى مجال التخطيط الاستراتيجى الشخصى هو: "*ما نسبة الـ ١٠ أو الـ ٢٠٪ من أنشطتك التى يمكن أن تساوى ٨٠ إلى ٩٠٪ من نتائجك؟*" وما المهام التى تقوم بها اليوم، والتى تؤدى إلى تحقيق أكبر العوائد مقارنة بالمجهود الذى تبذله بها؟ كيف لك أن تنظم حياتك العملية لكى تتمكن من القيام بالمزيد والمزيد من المهام ذات القيمة العالية؟ (انظر الشكل ٥-٢).

الشكل ٥-٢

قاعدة ٨٠ / ٢٠

٢٠٪ من أنشطتك تساوى ٨٠٪ من القيمة

٨٠٪ من أنشطتك تساوى ٢٠٪ من القيمة

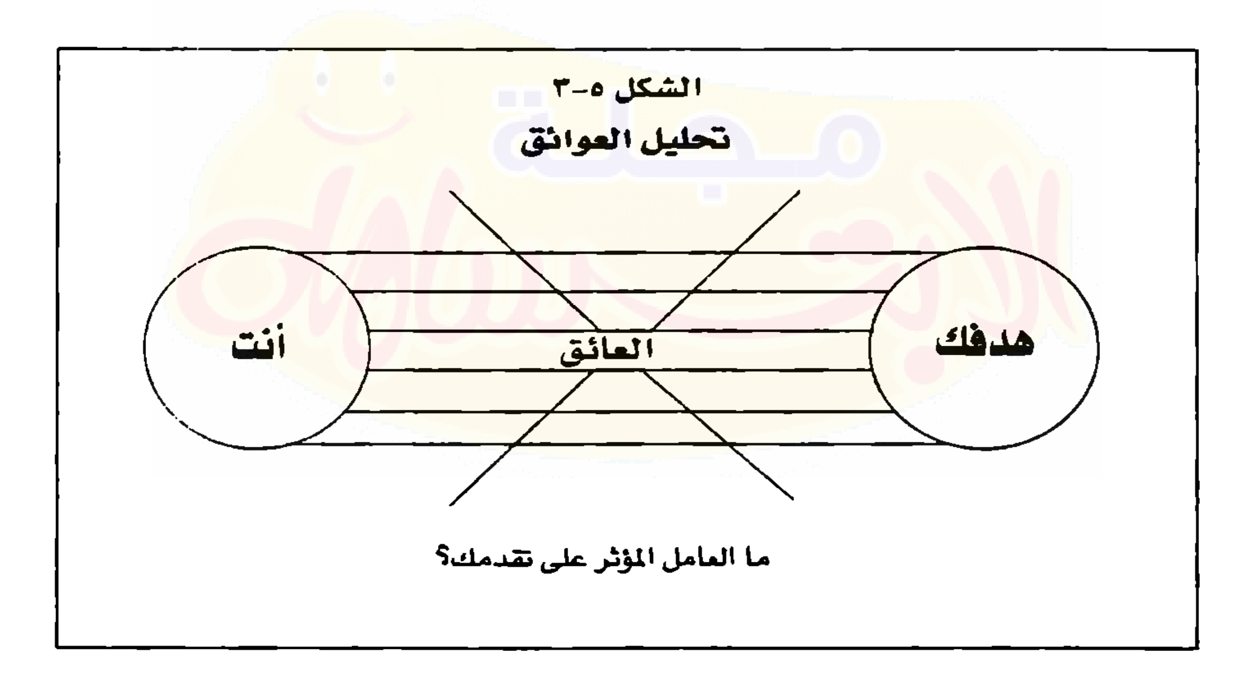
٢٠٪ = ٨٠٪

تخلص من العوائق الرئيسية

السؤال السادس فى مجال التخطيط الاستراتيجى هو: "*ما العوائق الحساسة التى تؤثر على قدرتى على تحقيق أهدافى؟*" .

فى كل عمل أو عملية إنتاجية، هناك مجموعة من الخطوات التى تفصل بين ما أنت عليه اليوم والنتيجة التى ترغب فى تحقيقها غدًا. وبشكل حتمى، فإن إحدى هذه الخطوات هى العوائق أو نقاط المراجعة التى تحدد السرعة التى ستكمل بها العملية وتحقق بها هدفك (انظر الشكل ٥-٣).

الشكل ٥-٣
تحليل العوائق



على سبيل المثال، يمكن أن يكون هناك تقاطع على الطريق الموصل بين عملك ومنزلك - وهذا التقاطع يكون مزدحمًا للغاية فى بعض الأحيان، وقبل هذا التقاطع وبعده يقل الازدحام. ولكن فى حالة ازدحام هذا التقاطع، تمثل لك هذه النقطة عنق الزجاجة الذى يحدد سرعة تخطيك للمسافة بأكملها.

إن كان هدفك هو مضاعفة دخلك، فإن أول شىء يجب أن تفعله هو أن تحدد الخطوات المختلفة التى يجب أن تقطعها من أجل أن تتحول من الدخل الذى

تحصل عليه اليوم إلى الدخل الذى ترغب فيه. لذا فلتقم بعد ذلك بفحص كل من تلك الخطوات وتحديد أى خطوة هى عنصر الإعاقة الذى يقلل سرعة تحقيقك لأهدافك.

اسأل نفسك: "لماذا لم أحقق هدفى بعد؟".

إذا كنت ترغب فى مضاعفة دخلك، فلماذا لا تحصل على ضعف المبلغ الذى تحصل عليه حاليًّا؟ وإذا كنت ترغب فى قضاء وقت أكبر مع عائلتك وأصدقائك، فلماذا لا تفعل هذا بالفعل؟ فى الغالب، سيمكّنك دفعك لذاتك لإنتاج الإجابات المناسبة عن تلك الأسئلة من رؤية العائق الكبير الذى يجذبك للخلف.

هناك نقطة مهمة: أستطيع أن أجزم بأن ٨٠٪ من جميع العوائق التى تمنعك من التقدم لإحراز أهدافك المرجوة موجودة فى داخلك، ويوجد فقط ٢٠٪ عوامل خارجية. وبنفس الطريقة، فإن ٨٠٪ من الأسباب التى تجعل شركتك غير قادرة على تحقيق أهدافها موجودة داخل الشركة ذاتها، و٨٠٪ من الأسباب التى تجعلك لا تحقق أو تحصل على موارد أكبر أو أن تزيد من وقت فراغك موجودة داخل نفسك؛ فغالبًا ما تقبع أكبر عوائقك فى داخل عاداتك ومعتقداتك وتوجهاتك وأفكارك ومهاراتك وقدراتك.

عندما ترغب فى تحقيق أهداف كبيرة، يجب دائمًا أن تبدأ بنفسك وأن تنطلق من تلك الخطوة. اسأل نفسك: "ما الشىء *الداخلى* الذى يدفعنى للوراء؟". فأنت سيد قرارك، ويمكن أن يكون لك تأثير كبير للغاية على ما تفعله بشكل شخصى أو ما تخفق فى تحقيقه. ولكن لديك تأثير ضئيل على العوامل الخارجية والأشخاص الآخرين. ابدأ دائمًا بنفسك!

نفذ قراراتك

السؤال السابع فى التخطيط الاستراتيجى الشخصى هو: "*ما الفعل أو الأفعال التى سأتخذها على الفور اعتمادًا على إجاباتى عن هذه الأسئلة؟*". يكمن

هدف التفكير والتخطيط الاستراتيجى فى اختيار الأفعال التى ستنفذها من أجل الحصول على مختلف الإجابات مما حققته اليوم. فما هى؟

حدد ملامح تركيزك

ستجد هنا العديد من الأسئلة الآخرى التى يجب أن تسألها وتجيب عنها على الدوام كجزء من تخطيطك الاستراتيجى الشخصى:

- إذا كانت لديك عصا سحرية ستمكنك من الحصول على أى شىء ترغب فيه كجزء من حياتك، فماذا سيكون هذا الجزء؟

- إذا كنت تستطيع تشكيل حياتك بالشكل الذى يروقك، فى كل يوم من أيامها، فماذا سيكون شكل حياتك؟

- إذا كنت تستطيع تحديد شكل يومك، فكيف ستقضى كل يوم وكل أسبوع وكل شهر وكل عام؟

- كيف سيمكنك تغيير حياتك إذا حصلت على مليون دولار نقدًا خالصة الضرائب اليوم؟ وما أول شىء ستفعله؟

- ما الذى يعجبك فى عملك وتتقن القيام به؟ وما الذى تتميز فيه؟ وما الأشياء التى تجعلك أسعد شخص فى الدنيا؟

- ما الذى ستفعله وكيف ستقضى وقتك إذا علمت اليوم أنه قد تبقى لك ستة أشهر فقط من عمرك؟

- ما الذى ستحلم بتحقيقه إذا علمت أنك لن تخفق قط؟ وإذا ضمنت النجاح فى أى شىء، سواء كان كبيرًا أم صغيرًا، قصير المدى أم طويل المدى، فماذا سيكون هذا الشىء؟

عندما تطرح على نفسك تلك الأسئلة وتجيب عنها بصراحة، فإنك ستتمكن من زيادة وعيك بهويتك وبما تريده. وبنفس الصورة، ستجد أن هناك بعض الأشياء التى تقوم بها اليوم والتى يجب أن تتوقف عن القيام بها على الفور. وبالإضافة لذلك، فسيمكنك معرفة أن هناك أشياء يجب أن تقوم بها بشكل أكبر، وأن هناك أشياء يجب أن تبدأ فى القيام بها.

تقسم عملية التخطيط الاستراتيجى الشخصى حياتك إلى سبع مناطق، وهذا الأمر يساعدك على تحديد ما ترغب فى تحقيقه فى كل منها، وما الذى عليك فعله من أجل تحقيق الأشياء التى ترغب فيها. الجوانب السبعة للحياة هى:

١. ***العمل والوظيفة***: كيف يمكن أن تحقق نجاحًا كبيرًا وترضى نفسك وأن تصل إلى قمة مجدك فى وظيفتك؟

٢. ***الأسرة والحياة الشخصية***: كيف يمكنك تحقيق التوازن بين النجاح الخارجى وعلاقاتك الشخصية؟

٣. ***الأموال والاستثمارات***: كيف يمكنك التحكم فى حياتك المالية وتحقيق الاستقلالية المالية؟

٤. ***الصحة واللياقة البدنية***: كيف يمكنك الوصول إلى والحفاظ على مستوى عال من اللياقة والطاقة والصحة الكلية؟

٥. ***النمو والتطور الشخصى***: كيف يمكنك تحديد والحفاظ على المعارف والمهارات الرئيسية التى تحتاج إليها لتعيش حياة غير عادية؟

٦. ***الأنشطة الإجتماعية***: كيف يمكنك تأسيس حياتك حتى تتمكن من تحقيق اختلاف فعلى فى العالم، وأن تترك بصمة كبيرة؟

٧. *التطور الروحانى والسلام الداخلى:* كيف لك أن تنظم حياتك الداخلية وتفكيرك من أجل تحقيق ذاتك كإنسان؟

قم بإعطاء نفسك درجة مناسبة فى كل مجال من ١ إلى ١٠ على أن تكون ١ هى أقل درجة و ١٠ هى أكبر درجة؛ وبذلك ستجد أن معظم ضغطك وعدم سعادتك يأتى من المنطقة التى تعطى لنفسك فيها أقل درجة. وبمجرد تعرفك على تلك المنطقة، سيمكنك تحديد الخطوات التى تحتاج إلى اتخاذها من أجل السيطرة على تلك المنطقة.

عملية نقطة التركيز

تحتوى عملية نقطة التركيز على سبع خطوات فى كل منطقة، وتعمل هذه الخطوات السبع مجتمعة على خلق نظام من التخطيط الاستراتيجى الشخصى يسمح لك بتحديد الموضع الذى يجب أن تضع فيه علامة (X) فى كل جزء من حياتك. وفيما يلى الخطوات السبع:

١. *القيم:* ما القيم، والفضائل، والصفات، والسمات التى تمثل أهمية كبيرة لك فى كل جزء من حياتك؟

٢. *الرؤية:* إذا كانت حياتك مثالية فى هذه المنطقة بعد خمس سنوات من الآن، فكيف سيبدو شكلها؟

٣. *الأهداف:* ما الأهداف المحددة التى يجب أن تنجزها لبلوغ الرؤية المستقبلية المثالية فى هذه المنطقة؟

٤. *المعرفة والمهارة:* فى أى المناطق سوف تتفوق فى المستقبل لتحقيق أهدافك وبلوغ رؤيتك؟

٥. *العادات:* ما عادات التفكير والعمل التى أنت بحاجة إليها لتصبح الشخص القادر على تحقيق الأهداف التى وضعتها لنفسك؟

٦. *الأنشطة اليومية:* ما الأنشطة المحددة التى يجب عليك الانخراط فيها كل يوم للتأكيد على أنك ستصبح الشخص الذى تريده وتحقق الأهداف التى تبغيها؟

٧. *الأفعال:* ما الفعل أو الأفعال المحددة التى ستبدأ فيها فورًا لكى تحقق رؤيتك المستقبلية المثالية؟

فى الصفحات المتبقية من هذا الكتاب سوف نتعامل مع كل سؤال من هذه الأسئلة، وكل منطقة من هذه المناطق السبع بالتفصيل. وخطوة بخطوة، سوف تحدد بوضوح تام ما تريده فى كل جزء من حياتك، وسوف تتعلم كيف تحدد أولوياتك بوضوح فى كل اتجاه، وسوف تحدد الأفعال التى يمكنك تنفيذها فورًا لإحداث تغيير إيجابى وقوى فى حياتك.

إن جودة تفكيرك تحدد جودة حياتك. وكلما طرحت على نفسك أسئلة أفضل، حصلت على إجابات أفضل. وكلما حسَّنت من جودة تفكيرك، تحسنت جودة كل شىء فى نفس الوقت. وبما أنه لا يوجد حدود لحجم التحسن الذى يمكنك أن تحدثه فى تفكيرك، لا يوجد أيضًا حدود لحجم التحسن الذى يمكنه أن يطرأ على حياتك.

يقول قانون الاستجابة إن عالمك الخارجى يعكس دائمًا عالمك الداخلى. ولكى تغير أى شىء فى عالمك الخارجى، يجب أن تبدأ أولًا بتغيير ما يحدث فى عالمك الداخلى.

كلما زاد وضوحك بشأن حقيقتك، وما تريده، وما يجب عليك فعله لتحصل على ما تريد، زادت سرعة بلوغك ما تريد، وسوف تنجز المزيد وتحقق المزيد، وسوف تكون حياتك أفضل فى كل شىء.





اشحن عملك ووظيفتك

يمكنك أن تفعل أى شىء تتمنى القيام به أو أن تملك أى شىء تريد أن تملكه، أو أن تكون الشخص الذى تريده.

– روبرت كولير

فى الماضى، كان الشخص يكبر فى السن، ويحصل على وظيفة، ويعمل بها لبقية حياته دون تغيير يذكر، ولكن الآن ذهبت تلك الأيام بلا عودة.

طبقًا لما يقوله الخبراء، فإن الإنسان الذى يبدأ فى العمل اليوم سيعمل فى المتوسط فى ١٤ وظيفة بدوام كامل تستمر كل منها لسنتين أو أكثر، وذلك فى خمسة مجالات عمل مختلفة عن بعضها بشكل كامل. وطبقًا لدراسة نُشرت فى مجلة فورتشن منذ فترة ليست ببعيدة، فإن ٤٢٪ من العمالة مكونة من "موظفين غير مقيدين". يتنقلون من شركة لأخرى فى خلال حياتهم العملية.

وفى كل عام، يدخل إلى السوق أكثر من مليون مشروع جديد فى الولايات المتحدة. هذا بالإضافة إلى أكثر من ٢٠ مليون مشروع موجود بالفعل، بالإضافة إلى مئات الآلاف من الشراكات والاتحادات الجديدة والملكيات الفردية التى تظهر على الساحة كل عام. وكذلك تظهر عشرات الآلاف من المنتجات والعمليات والخدمات الجديدة فى السوق المزدحم بالفعل بمنتجاته. ويتحرك الملايين من الأشخاص بوظائفهم وشركاتهم لمستويات أعلى أو أدنى أو حتى لأنشطة مختلفة. لذلك لم يكن معدل التغيير والنمو وتوسع الفرص بهذا الحجم من قبل، وهو يزيد عامًا تلو الآخر.

ستجد هنا ثلاثة توقعات لك: الأول، سيكون هناك تغيرات أكثر فى مجال عملك، مهما كان هذا المجال، فى العام القادم أكثر مما هى الحال عليه حاليًّا. ثانيًا، ستكون هناك منافسة أكبر فى مجال عملك أكثر مما سبق. ثالثًا، سيكون هناك المزيد من الفرص فى مجال عملك أكثر مما سبق، ولكنها ستختلف عن تلك المتاحة اليوم، وستكون فى مواقع متنوعة أكثر مما تتوقع.

سيعمل قرابة ٧٢٪ من العاملين اليوم فى وظائف مختلفة فى غضون العامين القادمين نتيجة لسرعة التغير غير المسبوقة وزيادة المنافسة وتفجر الفرص. إن حوالى ٥٠٪ من الأشخاص العاملين اليوم لا يزالون فى عامهم الأول فى وظائفهم الحالية. وبغض النظر عن مجال عملك، فربما قد تغيرت مسئوليات عملك والنتائج التى طُلب منك تحقيقها بشكل كبير للغاية فى الأشهر القليلة الماضية ـ وستستمر فى التغير.

كتب "أندرو جروف"، رئيس شركة إنتل، مؤخرًا أن أحد التغيرات العميقة التى حدثت فى العقد الماضى هو أن الشخص اليوم تحول إلى فنان تشكيلى يرسم ملامح وظيفته. فلا يمكنك حاليًّا الاعتماد على إحدى الشركات من أجل الاهتمام بك وقبول مسئوليات نجاحك طويلة المدى فى حياتك العملية، بل يجب عليك أن تفكر وأن تتصرف نيابة عن نفسك.

وكما ذكرنا فى الفصل الأول، فأنت رئيس شركة خدماتك الشخصية، وأنت دائمًا ما تعمل لدى نفسك، بغض النظر عمن يوقع لك على راتبك. وأكبر خطأ يمكن أن تقع فيه هو أن تفكر أنك تعمل لدى أى شخص آخر غير نفسك. إن الطريق للنجاح فى أى شىء تفعله هو أن تنظر إلى نفسك على أنك وكيل حر، ويجب عليك أن تبحث طوال الوقت عن طرق لإضافة تلك القيمة إلى نفسك فى كل يوم؛ فأنت اليوم مسئول عنها.

إن الشعور بالتحكم هو مفتاح الوصول إلى التوجه العقلى الإيجابى والشعور بالطاقة الشخصية. وعندما تقبل تحمل المسئولية الكاملة عن حياتك، فإنك تتحكم فى قدرك وتشعر بشعور رائع حيال نفسك؛ حيث ستشعر كأنك أقوى وأكثر ثقة وأكثر قوة، فلقد أصبحت أنت المتحكم فيما يدور من حولك ولست مجرد ضحية للظروف.

وتتمثل مسئوليتك الكبرى تجاه نفسك فى أن تصمم مستقبلك بالصورة التى تريده عليها. إن الوضوح أمر ضرورى، والوضوح فيما تريد أن تكون وما تملكه وما تفعله يزيد بشكل كبير للغاية من إمكانية تحقيق أهدافك بالتحديد، كما تخيلتها وفى وقتها المناسب.

تساعدك عملية تحديد نقطة التركيز على التعرف بالتحديد على ما هو أكثر أهمية بالنسبة لك ـ إنها تساعدك على التعرف على ما تحتاج إليه من أجل تحقيق أهم أهدافك، وتمكنك من تحديد الخطوات التى تحتاج إلى القيام بها من أجل التحول مما أنت عليه الآن إلى ما تريد أن تصبح عليه.

حدد قيم عملك ووظيفتك

تكمن نقطة الانطلاق للنجاح المهنى للأفراد والمؤسسات فى *وضوح القيمة؛* حيث يعتبر وضوح القيمة هو العملية التى تساعدك على تحديد العوامل الأهم

بالنسبة لك وما هو ترتيب أهميتها. ثم ستبدأ بعد ذلك فى بناء مستقبلك الوظيفى بناءًا على تلك القيم.

يشعر البشر بالسعادة الجمة والإشباع عندما تسير حياتهم بصورة متسقة مع أهم قيم لديهم وأعمق قناعاتهم؛ حيث يتمتع الأشخاص ذوو الأداء العالى بالوضوح فيما يتعلق بما يؤمنون به ويصدقونه، ولا يحيدون عن تلك القيم.

وغالبًا ما يكون الأشخاص غير السعداء، والذين لا يستطيعون تحقيق مسئولياتهم، مترددين فيما يخص قيمهم، وعادة ما يغيرونها على حسب المواقف.

أنت تعيش بناءً على أفكارك الداخلية. ويتمثل جوهر كيانك فى معتقداتك الداخلية حيال ما هو صواب وجيد من أفعال البشر؛ حيث تحدد قيمك المشاعر والدوافع التى تشعر بها وردود فعلك للعالم المحيط بك، وكذلك تحدد قيمك أنواع الأشخاص الذين تحبهم وترغب فى صداقتهم وتنجذب إليهم وتستمتع بالعمل والعيش معهم، وتحدد قيمك الأنشطة التى تحب ممارستها ونوع الأعمال التى تتميز فيها.

إنك تتوافق مع الأشخاص الذين تتناسب قيمهم مع قيمك الخاصة، وتقع فى الحب مع الشخص الذى يملك نفس القيم التى تحملها أنت، وتستمتع بالعمل مع أشخاص يشاركونك قيمك. وعندما ترى القيم التى تتبناها منتشرة فى العالم من حولك، فإنك تشعر بالسعادة والرضا، وعندما يتجنب العالم تلك القيم التى تحبها فإنك تشعر بالغضب والإحباط.

يبدأ الضغط والكآبة فى الظهور عندما تتنازل عن قيمك فى جزء من حياتك، وكذلك فإن معظم المشكلات بين الأشخاص تتعلق بالصراع حول القيم. تكمن السعادة فى أى علاقة بين شخصين أو أكثر يتشاركون نفس القيم وبنفس درجة الأهمية؛ وبذلك سيمكنك حل معظم مشكلاتك من خلال اللجوء إلى القيم الأهم بالنسبة لك.

تتدرج قيمك بشكل هرمى منظم؛ فأنت تنظر إلى بعض القيم على أنها أفضل من غيرها وأعلى منها. وفى تصنيفك للقيم، ستجد أن هناك قيمة عليا وقيمة ثانوية وقيمة فى المستوى الثالث، وهكذا.

تظهر القيم التى تعتنقها من خلال سلوكك. إن الأمر لا يتعلق بما تقوله، ولكن ما تفعله هو الذى يبين حقيقتك وحقيقة ما تؤمن به للعالم من حولك. كذلك لا يمكن للفرد أن يتصرف من الخارج بشكل ما، بينما يؤمن فى داخله بشىء آخر.

ودائمًا ما ستضحى بالقيم ذات المستوى الأدنى فى مقابل القيم ذات المستوى الأعلى عندما تضطر إلى الاختيار بينها. وعندما تقع تحت ضغط، فإن شخصيتك الحقيقية هى التى تطفو على السطح. وعندما تقع تحت ضغط، فإنك ستختار أفضل القيم بالنسبة لك، وسوف تظهر حقيقة الشخص الكامن بداخلك عندما تضطر إلى اختيار أمر ما فى العالم الخارجى.

فعلى سبيل المثال، تخيل أن هناك شخصين يحملان نفس القيم الثلاث. وتلك القيم هى العائلة والصحة والنجاح المهنى. ولكن ترتيب القيم بالنسبة لـ "جون" يختلف عنه بالنسبة لـ " جيم "؛ فالقيمة الأعلى بالنسبة لـ "جون" هى عائلته، وبعد عائلته تأتى صحته ثم النجاح العملى.

ويحمل "جيم" نفس القيم الثلاث ولكن بترتيب مختلف؛ حيث إنه يهتم بالنجاح العملى أولاً ثم العائلة ثم الصحة.

هل هناك اختلاف بين "جون" و "جيم"؟ هل هذا الفارق كبير أم صغير؟ أيهما ستفضل مصادقته؟ وإذا قابلت الشخصين فى حدث عام، فهل يمكنك أن تتعرف على هذا الشخص بناء على محادثته أو سلوكه؟

الإجابة واضحة، فاختيار الشخص لقيمه يحدد شخصيته وصفاته، وبشكل عام، يحدد أولوياته واختياراته. وهو يحدد الصورة التى يتحدث بها

واهتماماتـه. وتحدد قيم الشخص ما الذى سيفعله وما الذى سيتجنبه، ويمثل ترتيب القيم بالنسبة للشخص العناصر الحاسمة فى تشكيل مستقبله.

تتضح القيم من خلال تصرفات الناس عندما يُجبرون على الاختيار؛ فيمكن لأى شخص أن يُظهر بعض القيم النبيلة والرائعة عندما لا تكون هناك ضرورة لذلك. ولكن عندما يكون هناك مقابل لهذا الحدث أو تضحية أو قاعدة ينبغى الالتزام بها، فإن الناس يظهرون على حقيقتهم وحقيقة معتقداتهم.

وبالتأكيد، وكما ناقشنا فى الفصل الثانى، تحتاج المهام الملحة والمهمة إلى أن تكون لها أولوية عليا. على سبيل المثال، سيختار الشخص الذى يفضل عائلته على وظيفته أن يفوّت عشاء للعائلة إذا ما كان هناك اجتماع مهم للغاية، كما أن المرأة التى تفضل وظيفتها على صحتها قد تأخذ إجازة من أجل التعامل مع مشكلة صحية خطيرة. إن قيمهم لم تتغير ولكن أفعالهم تعكس حس الضرورة والأهمية بالنسبة للأحداث التى تقع فى حياتهم.

إن قيمك تتطور مبكرًا فى حياتك نتيجة للتأثيرات التى تتعرض لها من حولك. فإذا ما كبرت ولديك نماذج جيدة فى حياتك، فإنك ستعيش حياة مليئة بالقيم وستساعدك على أن تصبح شخصًا سعيدًا وناجحًا. وإذا تربيت بدون أى مثال يحتذى به أو لم تتلق أى إرشاد قيمى، فيمكن أن تصل إلى مرحلة النضج مع امتلاكك القليل من الأمور التى تؤمن بها.

فى بعض الأحيان يمكن أن تطلق على قيمك اسم *المبادئ المنظمة*، وفى تلك الحالة تكون القيم هى المعايير التى تستخدمها للحكم على سلوكك وسلوك الآخرين ـ هذه هى القواعد التى تتبعها عندما تتخذ القرارات. وعندما تكون واضحًا فى قيمك وترتيبها من حيث الأهمية والأولوية، ستجد أنه من السهل أن تتخذ القرارات فى الأوقات الحساسة من حياتك.

من بين عملائى، كانت هناك شركة كبيرة تقوم على تطوير قسم الاتصالات لديها. وكان أول ما فعلوه هو أنهم قضوا عدة أسابيع يناقشون قيمهم ويطورون

بيان مهمة خاصا بهذا القسم الجديد. وبمجرد تحديدهم قيمهم، اتفقوا على معنى تلك القيم وكيفية استخدامها من أجل إرشادهم للتصرف الصحيح.

وعندما يكون هناك لأى من مديرى أو موظفى الشركة التنفيذيين استفسار أو مشكلة، فإنهم كانوا يُخرجون بطاقة مغلقة مكتوبًا عليها قيمهم، ثم يناقشون المشكلة بينما البطاقة فى أيديهم. وكان كل منهم يسأل الآخر: "بناءً على تلك القيمة، كيف يجب أن نتعامل مع هذا الموقف؟"، ويقوم الجميع بالنظر إلى القيم الخاصة بهم مستخدمين هذه التعريفات كأساس للمناقشة واتخاذ القرار.

من المثير للدهشة أن الشركة بدأت بمجرد فكرة وقدر من رأس المال فى قطاع شديد التنافسية، ومع ذلك نجحوا فى تحقيق نجاح تجارى هائل، واستمرت الشركة فى النمو وحققت أرباحًا طائلة. إن كل فرد من أفراد الشركة يعرف ويعيش تلك القيم، وأصبح كل شخص يعمل بالشركة سعيدًا ومتحمسًا للغاية؛ حيث إن القيم هى التى تصنع الفارق.

....

ما قيمك؟ وما الذى تؤمن به؟ وما الذى تعتنقه؟ وما الذى لن تعتنقه فى حياتك؟ وما أكثر القناعات الداخلية التى تؤمن بها؟ ستحدد مدى دقة إجابتك عن تلك الأسئلة مدى سعادتك ونجاحك فى العمل.

راجع قائمة القيم فى ملحق هذا الكتاب واختر من ثلاث إلى خمس قيم تمثل ما تعتقد أنه صحيح وجيد وسليم فى عملك. ومن القيم التى يمكن أن تختارها لعملك *النزاهة، والجدارة والجودة والتميز والعمل الجاد وخدمة العملاء*. ثم قم بمراجعة تصرفاتك الحالية من أجل التأكد من مدى اتساق تلك المبادئ مع القيم التى تحملها، ثم تصور كيف سيكون سلوكك فى المستقبل من أجل التأكيد على أن أفعالك تتسق مع القيم التى تعتقد أنها ذات أهمية كبرى بالنسبة لك.

اختر قيمة واحدة تعتقد أنها أكثر أهمية من غيرها فى حياتك العملية، واجعل منها نقطة التركيز فى سلوكك ومركز اتخاذ القرارات. يجب أن تكون متسقًا مع تلك القيمة فيما تقوله أو تفعله، ولا تسمح دائمًا بالاستثناءات، ولتجعل من تلك القيمة الضوء المرشد لك الذى سيجعل الناس، بعد سنوات من الآن، تظل تذكر اسمك وقيمك فى نفس الجملة.

فلتجعل رؤيتك لمستقبلك العملى أوضح

يتمثل الطرف الثانى من عملية تحديد نقطة التركيز تلك فى استشراف وتطوير رؤية واضحة لحياتك العملية المثالية بعد خمس سنوات من الآن. تخيل أنه بعد خمس سنوات من الآن سيكون كل شىء مثاليًا وستكون حياتك العملية مثالية فى كل جوانبها؛ لذلك يجب أن تتسق رؤيتك مع قيمك. الآن، قم بالإجابة عن تلك الأسئلة:

- كيف تبدو وظيفتك أو مهنتك المثالية؟
- ما الذى ستفعله فى معظم الأحيان؟
- كم سيكون راتبك؟
- ما نوعية الأشخاص الذين ستعمل معهم؟
- ما مستوى المسئولية التى ستتحملها؟
- ما نوع الشركة أو المجال الذى ستعمل فيه؟
- كيف سيفكر زملاؤك فى العمل فيك ويتحدثون عنك؟

فكر من منظور مستقبلى: انظر لنفسك بعد مرور خمس سنوات من الآن، ثم عد بعين عقلك إلى ما أنت عليه اليوم. تخيل الخطوات التى يجب أن تتخذها من أجل تحقيق رؤيتك المستقبلية. تعتبر طريقة التفكير فى المستقبل ثم النظر إلى الحاضر قوية للغاية فى توضيح ما ترغب فيه، وما ستحتاج إلى القيام به من أجل تحقيق هذه الرؤية.

ما مهمتك؟

بمجرد أن يكون لديك رؤية، ستكون خطوتك التالية هى القيام بتطوير مهمة لوظيفتك؛ حيث تعتبر المهمة بمثابة وصف مثالى لما ترغب فى تحقيقه فى وظيفتك خلال السنوات القادمة. ويجب أن تكون المهمة قابلة للتحقيق وقابلة للقياس؛ حيث إن بيان المهمة الواضح، والمبنى على قيمك، هو تصريح يمكن من خلاله أن يعرف أى شخص آخر ما إذا كنت قد حققتها أم لا.

يمكن أن يكون بيان المهمة مختصرًا؛ فلقد كان بيان مهمة شركة AT & T للعديد من السنوات هو: "هاتف لكل مواطن أمريكى". أما بيان مهمة كوكا كولا فهو: "لنتغلب على شركة بيبسى! "، أما بيان مهمة شركة بيبسى فهو: "لنتغلب على شركة كوكاكولا!".

ربما يكون أشهر بيان مهمة فى القرن العشرين موجودًا فى تلك الأوامر التى صدرت عن الجنرال جورج سى. مارشال للجنرال دوايت دى. أيزنهاور - عندما تولى قيادة قوات التحالف فى الحرب العالمية الثانية ـ حين قال: "انطلقوا إلى لندن. اقتحموا أوروبا. اهزموا الألمان".

من الممكن أن يكون بيان مهمة حياتك العملية شيئًا مثل: "اعتمادًا على قيم النزاهة والجودة وخدمة العملاء، ستتمثل مهمتى فى الاعتناء بعملائى أكثر من أى شخص آخر. ونتيجة لذلك، سأربح أكثر من ١٠٠٠٠٠ دولار فى العام وسأبقى بشكل مستمر من أفضل ١٠ ٪ فى مجالى".

ما غرضك؟

يتدفق هدف حياتك العملية من قيمك ورؤيتك ومهمتك؛ حيث إن غرضك هو السبب الذى يجعلك تفعل ما تفعله الآن. ويعتبر غرضك هو سبب عملك فى هذا المجال بالتحديد فى المقام الأول، كما أن غرضك هو ما يمنح المعنى لعملك وحياتك.

دائمًا ما يتم تُعريف مهمة وغرض عملك من خلال تطوير ودعم حياة وعمل الآخرين بصورة ما. ودائمًا ما يتم تعريف مهمتك وغرضك من ناحية المساهمة الخارجية. وكذلك تبين مهمتك وغرضك الفارق الذى تنوى إحداثه فى العالم من حولك. ويشرح كل من مهامك وغرضك حجم قيمتك سواء من الناحية الشخصية أو العملية.

بمجرد تحديد قيمك ورؤيتك ومهمتك وغرضك، فإنك تبدأ فى تنظيم حياتك العملية لكى تعيش باستمرار معها فى كل ساعة من حياتك. فإذا كنت تركز عليها باستمرار بأفضل ما لديك، فإن من حولك سيعلمون أن قيمك ورؤيتك ومهمتك وغرضك موجودة دون أن تضطر لإخبارهم بهذا صراحة.

وهنا يأتى السؤال. واعتمادًا على سلوكك الحالى، فإن قام الباحثون بسؤال زملائك فى العمل عن القيم أو الرؤية أو المهمة أو الغرض الذى يعتقدون أنك تسير على نهجها، فى اعتقادك، ماذا سيكون ردهم؟ وبصورة أخرى، كيف تعتقد أن يفكر الآخرون فيك ويتحدثوا عنك عندما لا تكون موجودًا معهم؟ كيف يحدد الأشخاص الذين يعملون معك ويتعاملون معك، من يوم إلى آخر، جودة شخصيتك والقيم التى تعيش على أساسها؟ وهذه بعض من أهم الأسئلة التى يمكنك أن تسألها فى حياتك. ولا يجب أن تترك إجابات تلك الأسئلة للصدفة.

حدد أهدافًا لعملك ووظيفتك

تعتبر الأهداف هى النتائج التى يمكن قياسها والتى يجب عليك أن تمتلكها من أجل الوفاء بمهمتك وغرضك وقيمك ورؤيتك - إنها تجسيد لما تطمح لتحقيقه.

فما أهداف عملك وحياتك المهنية؟

يجب أن تكون أهدافك واضحة ومكتوبة ومحددة، ويجب أن تكون تلك الأهداف مصدقة ويمكن تحقيقها، ويجب أن تكون مصحوبة بخطط مكتوبة ومواعيد محددة من أجل تحقيقها، ويجب أن تعمل من أجل تحقيقها فى كل يوم.

يجب أن يحتوى كل هدف على معايير للأداء أو محددات للقياس؛ حيث ستسمح لك تلك المعايير بالقيام بشكل واضح بتحديد ما إذا كنت تقترب من أهدافك أم تبتعد عنها.

ويعتبر معيار قياس الأداء هو المحدد الأساسى الذى يعطيك انطباعًا عن أداء أو كفاءة أى منطقة معينة. وفى كل جزء من حياتك، أنت فى حاجة إلى تلك المعايير من أجل تحديد مدى كفاءتك؛ حيث إن تلك المعايير أشبه بلوحات تسجيل تشير إلى مدى نجاح أو فشل أنشطتك، ويعتبر اختيار بعض معايير الأداء المحددة بمثابة نقطة تركيز رئيسية فى حياتك العملية.

ويعتبر المبلغ الذى تحصل عليه سنويًا واحدًا من المعايير أو نقاط التركيز الواضحة، ويعتبر معدل زيادة هذا الدخل عامًا تلو الآخر من المعايير الأخرى، وأحد المعايير الأخرى هو عدد مرات ترقيك فى خلال العامين الماضيين، ومن المعايير الأخرى مستواك بالنسبة لغيرك من العاملين فى نفس مجالك.

يستخدم العديد من المتخصصين الذين يشتغلون بالأعمال الحرة معدلاتهم الزمنية كمعامل مهم للنجاح يقومون من خلاله بتقييم أدائهم وكفاءته؛ لأن المبلغ الذى يحصلون عليه فى الساعة وعدد المرات التى يحصلون فيها على هذا المبلغ، يعتبران بمثابة مؤشر ملخص لمدى كفاءتهم فى القيام بهذا الأمر فى العديد من الأجزاء الأخرى من وظائفهم.

ما العناصر الرئيسية التى تعتمد عليها فى أداء عملك؟ وكيف تقيس نجاحك كل يوم وكل أسبوع وكل شهر؟

عندما تضع أهدافًا واضحة لنفسك، يجب عليك أن تكتبها أولًا وأن تضع خططًا لتحقيقها وأن تعمل على تنفيذها كل يوم. ويجب أن تتأكد من أن لديك معايير واضحة لقياس تقدمك، بحيث يمكنك الرجوع إليها من وقت لآخر، وستكون تلك المعايير هى نقطة تركيزك، وهذه هى المنطقة التى تضع عليها علامة (X) فى حياتك العملية.

ارتق بمعرفتك ومهارتك العملية

ما المعرفة أو المهارة الإضافية التى ستحتاج إليها من أجل تحقيق أهدافك ورؤيتك؟ تذكر دائمًا أنك إن لم تتقدم فى عملك فإن حالك سوف يسوء. ما المقومات الرئيسية التى ستحتاج إلى تطويرها إذا ما كنت ترغب فى التفوق فى مجالك فى السنوات القادمة؟ وكيف تقوم بالتخطيط من أجل الحصول على تلك المقومات الرئيسية؟

الطرق الأربع الرئيسية للنجاح الوظيفى

هناك أربع طرق رئيسية لجعل نفسك ذا قيمة أعلى، ومن أجل تسويق نفسك بشكل أكثر فاعلية، والتحرك للأمام بسرعة فى وظيفتك، وهى: التخصص والاختلاف والتصنيف والتركيز.

١. *التخصص:* هو قدرتك على توجيه مهاراتك وقدراتك إلى منطقة حيوية ذات قيمة يمكن قياسها بالنسبة لشركتك أو عملائك. ويعتبر اختيارك لمنطقة التخصص من العوامل المؤثرة على نجاحك طويل المدى. فما تخصصك؟

٢. *الاختلاف:* هو الصورة التى تميز بها نفسك بعيدًا عن الآخرين اعتمادًا على أدائك المتفوق فى واحدة من المناطق أو أكثر. وربما تعتبر قدرتك على

تمييز نفسك - على أساس العمل ذى الجودة العالية - هى أهم نقطة تركيز فى حياتك الوظيفية. ومثلما تحتاج أى شركة إلى امتلاك منطقة تفوق أو ميزة تنافسية من أجل الاستمرار والتطور، يجب عليك أن يكون لديك ميزة تنافسية واحدة على الأقل. فما هى؟

إذا ما تم توجيه سؤال إلى أحد عملائك أو زملائك فى العمل: "ما المجال الذى يتفوق فيه؟"، فماذا تمثل أنت بالنسبة لهم؟ وما الجزء الذى تتميز فيه فى عملك؟ ما الأمر الذى تقوم به بشكل أفضل من أى شخص آخر؟ وما الموقع الذى تؤدى فيه بأعلى درجة من الفاعلية؟

فإذا لم يكن لديك حاليًّا منطقة تميز، فيجب عليك أن تبدأ على الفور فى تطوير واحدة من تلك المناطق. ولكن ضع فى اعتبارك قدراتك واحتياجات شركتك ومتطلبات عملائك. ما القدرة التى ينبغى أن تملكها؟ وكيف يمكن أن تبدو؟ وما خطتك لكى تصبح متميزًا فيما تقوم به؟ وكيف يمكنك قياس مستوى تفوقك فى إحدى مناطق المعرفة أو المهارة؟ سيكون هذا مقياسك أو معيارك للأداء أو نقطة التركيز بالنسبة لك؛ وهذه هى المنطقة التى ستضع عليها علامة (X) فى حياتك العملية، وهذه هى المنطقة التى ستوجه إليها تركيزك.

يمكن أن يساعدك تفوقك فى إحدى المهارات الأساسية على التقدم فى وظيفتك، ربما أكثر من أى قرار أو إجراء آخر يمكن أن تتخذه.

٣. *التصنيف:* هو القدرة على تحديد الأشخاص والمؤسسات الموجودة فى حياتك العملية، والتى يمكن أن تستفيد بشكل أسرع من أدائك فى منطقة محددة. وأثناء التصنيف، فإنك تحدد أهم العملاء لديك بشكل واضح، ثم تتوصل إلى إرضاء هذا العميل بعينه أكثر من أى شخص آخر.

وفى الغالب، ستتمكن من تغيير الاتجاه الكامل لوظيفتك أو عملك من خلال تغيير تعريف العميل الذى ستركز عليه فى المستقبل.

٤. *التركيز*: هو قدرتك على التركيز بشكل منفرد على خدمة القسم الذى ترغب فيه عن طريق تطوير المنتجات والخدمات، والتى تتناسب بشكل كامل مع هذا الفرد أو المؤسسة.

تمثل تلك الاستراتيجيات الأربع - التخصص والاختلاف والتصنيف والتركيز- نقاط التركيز الأربع الرئيسية لتحقيق نتائج استثنائية فى شركتك وفى وظيفتك.

اسأل نفسك: "ما المهارة التى إن قمت بتطويرها وأديتها بصورة بارعة، سيكون لها التأثير الإيجابى الأكبر على وظيفتى؟". ومهما كانت إجابتك على هذا السؤال، قم بكتابتها على أنها هدف ترغب فى تحقيقه وقم بوضع ميعاد أقصى وضع خطة وابدأ فى العمل على تطوير نفسك فى تلك النقطة حتى تتميز فيها - هذا هو الطريق الفعلى للنجاح الوظيفى.

طور عادات عمل ناجحة

يجب عليك أولًا أن تشكل عاداتك، وعندئذ ستقوم عاداتك بتشكيلك. ما العادات الفكرية والإجراءات التى يمكن أن تساعدك على القيام بأفضل ما لديك فى المجال الذى اخترته؟

ويعتبر القيام بتطوير عادات جديدة بمثابة مسئولية مستمرة فى حياة العظماء؛ وهذا أمر مهم للغاية لدرجة أننا لا يمكن أن ندعه يتم بمحض الصدفة، بل يجب أن نتحمل فيه مسئولية الاختيار.

وكما هى الحال، يمتلك كل شخص عادات خاصة به. ولسوء الحظ، فإن العديد من تلك العادات تكون سيئة، أى أنها ليست مفيدة أو تحسن مسار الحياة، مثل التسويف أو الإفراط فى تناول الطعام.

تتمثل مهمتك فى تطوير بعض العادات فى كل منطقة من حياتك، والتى تساعدك على تحسين أدائك فى تلك المنطقة؛ حيث إن عاداتك تقع تحت سيطرتك الكاملة.

ومن العادات المهمة بالنسبة للأشخاص المؤثرين فى المجتمع *الدقة والإدارة الجيدة للوقت وضبط النفس والتركيز الخالص وإتمام إنجاز المهام والمراعاة.* تلك هى العادات التى يمكنك تطويرها من خلال التكرار، والتى ستساعدك على التحرك للأمام بسرعة أكبر، وستكون غالبًا على علم بالعادات التى ستساعدك بصورة أكبر على تحقيق النجاح.

الجيد فى الأمر هو أن أى نشاط تقوم بتكراره *مرة تلو الأخرى* سيصبح فى النهاية عادة جديدة. فيمكنك القيام بتطوير أى عادة تراها على أنها مرغوب فيها أو ضرورية. ومن خلال ممارسة عادة معينة حتى تصبح تصرفًا تلقائيًا، سيمكنك بالفعل القيام بتشكيل شخصيتك.

هناك قانون للانعكاس فى علم النفس يعتمد على مبدأ "التصرف الاعتبارى". وقد صرح "وليام جيمس" من جامعة هارفارد بالتالى: "إذا ما شعرت بشىء معين، فإنك ستتصرف بالاتساق مع هذا الشعور. وفى نفس الوقت، إذا ما تصرفت *كأنك* تمتلك تلك العادة التى ترغب فيها بالفعل، مع تكرار هذا السلوك بصورة كافية، فإن هذا الشعور سيتطور بداخلك ليتحول إلى عادة بالفعل".

ومن أجل تطوير عادة ترغب فيها، فإنك ستحتاج فقط إلى التصرف فى كل موقف كأنك تمتلك تلك الموهبة *بالفعل*، ومن خلال القيام بذلك ستتمكن بشكل تدريجى من تطوير تلك العادة داخلك، من خلال فعل تلو الآخر، حتى تصبح بمثابة جزء ثابت من شخصيتك. ومن خلال السيطرة على عملية تطوير العادات الجديدة، سوف تتمكن من السيطرة على حياتك.

تتمثل مهمتك فى اختيار السلوك الأوحد الذى يتسق مع العادة المهمة التى يمكنك تطويرها، وبالتالى فإنك ستحتاج إلى وضع علامة (X) على هذا السلوك، ثم تمارسه كل يوم حتى يصبح شيئًا طبيعيًا بالنسبة لك مثله مثل التنفس.

ضع جدول أعمالك ونشاطاتك اليومى

إن الحد الفاصل الذى يميز الشخص الناجح عن الشخص غير الناجح هو تنفيذ الفعل. إن الكلام سهل، ولكن الفعل هو أهم شىء. لذا قم باختيار النشاط الوحيد الذى يمكنك فعله كل يوم، والذى سيكون بمثابة عامل مساعد لك فى تحقيق أهم أهدافك؛ حيث إن هناك دومًا نشاطًا واحدًا يمكنك ممارسته، والذى ستكون له قيمة أكبر من غيره من الأمور.

أبق نفسك على الطريق الصحيح من خلال سؤال نفسك باستمرار: "ما أعلى الأنشطة قيمة بالنسبة لى؟ ولماذا يندرج اسمى فى كشف الرواتب؟ وما سبب تعيينى فى تلك الوظيفة؟ وما الذى يمكننى أنا فقط فعله، والذى إن قمت به، سأحقق فارقًا كبيرًا؟ وما الوسيلة المثلى للاستفادة من وقتى فى الوقت الحالى؟".

استخدم تلك الأسئلة نقاط تركيز بالنسبة لك من أجل تحقيق المستويات العالية للأداء والإنتاجية والحفاظ عليها.

حدد التزاماتك تجاه عملك ووظيفتك

يعتبر تنفيذ التزاماتك هو العنصر الأخير فى عملية تحديد نقطة التركيز الهادفة لتحقيق أهدافك الوظيفية. ما الإجراء الذى ستتخذه نتيجة إجاباتك عن الأسئلة المذكورة فى هذا الفصل؟

وفى النهاية، فإن الشخص الذى يلتزم بسلوك معين نتيجة للأفكار الجديدة أو الرؤى، أكثر قيمة للمؤسسة من الشخص الذى يتعلم المئات من الأفكار ولا يفعل بها أى شىء.

التفكير غير المحدود

ربما تكون الفرص والإمكانات المتاحة بالنسبة لك فى مهنتك غير محدودة؛ فهناك أكثر من ١٠٠٠٠٠ وظيفة مختلفة فى الولايات المتحدة وحدها، ويتضاعف هذا الرقم مع كل معلومة إضافية وكل تطور تكنولوجى.

لا يوجد هناك حد لما يمكنك تحقيقه إذا ما كنت واضحًا للغاية فيما يتعلق بما أنت عليه وما تريد، ثم بعد ذلك ركزت كل ما لديك من قوة فى القيام بعملك بصورة أفضل من غيرك. وسيفتح الالتزام أبوابًا لا حصر لها من الفرص أمامك.


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل السابع

تحسين حياتك العائلية والشخصية

لن يعوضك نجاحك فى الحياة العملية عن إخفاقك فى المنزل.

- بنجامين ديزرائيلى

تأتى السعادة فى الحياة، بشكل كبير، من العلاقات الجيدة مع الآخرين - سواء على مستوى العائلة أو على مستوى الحياة الشخصية والعمل. وتشير الدراسات التى أجراها! "دانيال جولمان" وغيره على الذكاء العاطفى إلى أن تأثير مهاراتك الاجتماعية على درجة نجاحك أكثر من تأثير قدرتك العقلية وتعليمك وخبرتك العملية مجتمعة، وبالتالى فإنك تدين لنفسك بأن تصبح خبيرًا فى العلاقات وأن تصبح ذا قدرة كبيرة على التفاعل مع الآخرين.

من حسن الحظ أنه يمكن تعلم المهارات الاجتماعية وتعليمها للآخرين؛ ففى نطاق كبير، يمكنك اكتساب شخصية محبوبة تعمل بشكل كبير على تحسين جودة حياتك العائلية والشخصية.

وفى إطار عملية تحديد نقطة التركيز، يمكنك التفكير فيما أنت عليه حاليًا وما هو مهم بالنسبة لك، مع وضع الآخرين فى الاعتبار. ثم بعد ذلك تقوم باتخاذ قرارات واضحة فى بعض المناطق المحددة، وتتخذ تعهدات بالإجراءات التى سيتم اتخاذها اعتمادًا على تلك القرارات. وبعد تطبيق تلك القواعد، سيمكنك تنظيم حياتك من أجل العيش بشكل متوازن مع القرارات والتعهدات التى قطعتها على نفسك.

حدد قيمك العائلية والشخصية

ما قيمك بالنسبة لعائلتك والأشخاص الآخرين المهمين فى حياتك؟ وما مبادئك الأساسية؟ وما القيم التى تمثلها فى علاقاتك؟ وما الذى ترى أنه التصرف المناسب أثناء تعاملك مع الآخرين؟ وما الذى تشعر بأهميته القصوى فى شخصيتك وتصرفك وفى شخصية وتصرف الآخرين أثناء التعامل مع البشر؟

عندما تتعامل مع الأشخاص الآخرين بطريقة تعكس قيمك العليا، هل يمكنك أن تشعر أن هذه القيم موجودة بالفعل بداخلك؟ وهل تشعر بأنك أكثر سعادة وثقة؟ وهل تشعر بمستوى أعلى من التقدير والاحترام للذات؟ وهل تشعر بمعدل أكبر من السلام والرضا بداخل نفسك؟ ونتيجة لذلك، هل تعيش وتعمل بشىء من التناغم مع الأشخاص الموجودين من حولك؟ وعندما تعيش تبعًا لقيمك، هل يسير كل جزء من حياتك الشخصية بشكل أبسط وأسهل؟

لقد طلبت منك قبل ذلك فى هذا الكتاب أن تضع فى اعتبارك ما ستفعله وكيف ستقضى وقتك إذا ما اكتشفت اليوم أنك ستعيش فقط لمدة ستة أشهر.

إن كل من يضع هذا السؤال فى الاعتبار سيجاوب عليه تقريبًا بنفس الطريقة

بالضبط، حيث سيقولون إنهم سيقضون أكبر قدر ممكن من وقتهم فى خلال الأشهر الستة مع الأشخاص الذين يحبونهم ويهتمون بهم. ويبدو أن جميع الأفكار المادية والمالية تتبخر على الفور عندما تعلم أنك لن تعيش لفترة أطول.

كتب "إف. سكوت فيتزجيرالد" ذات مرة : "إن العلامة الدالة على العقل المتميز هى قدرته على أن يحمل فكرتين متناقضتين فى نفس الوقت، مع الاحتفاظ بقدرته على العمل السليم".

ومن التمارين التى تقوم عليها تعاليم فلسفة الزن التفكير فى أنك ستعيش الدهر بأكمله مع الإيمان، فى الوقت ذاته، بأنك تنتظر نهايتك فى خلال أربع وعشرين ساعة؛ حيث تمكنك قدرتك على الاحتفاظ بتلك الفكرتين المتناقضتين فى نفس الوقت من التركيز بدرجة أكبر من الوضوح والهدوء على اللحظة الحالية.

وتعتبر الطريقة المثلى لعيش حياتك بين أفراد عائلتك هى عمل توازن بين فكرة أنك ستعيش لفترة أطول وأنك ستموت فى القريب العاجل. ومن خلال الإيمان بهاتين الفكرتين فى عقلك فى نفس الوقت، فإنك ستتعامل مع الأشخاص بشكل مختلف وبطريقة أفضل، وسيعمل هذا التوازن العقلى على الفور على تحسين جودة علاقاتك مع الأشخاص الأقربين إليك.

إنك تعبر عن القيم التى تحملها بداخلك من خلال تصرفاتك، خاصة عندما تكون واقعًا تحت ضغط أو معرضًا للإغراءات. فعندما تكون متعبًا أو مترددًا أو مضغوطًا أو خائفًا أو تمر بمرحلة صعبة فى حياتك، فإنك غالبًا ما تقول وتفعل أشياء لا تتوقع أن تصدر من نفسك على الإطلاق. وغالبًا ما تعبر عن بعض القيم والمعتقدات التى لم تعلم من قبل أنها لديك.

اختر من ثلاث إلى خمس قيم من الملحق. ومن القيم التى يمكن أن تختارها من أجل توجيه علاقاتك: *الحب، والصبر، والعطف، والمحبة، والتسامح والاحترام والتشجيع.*

إذا تم إجراء مقابلة مع أفراد أسرتك وتم سؤالهم عن شعورك تجاههم، فماذا سيكون جوابهم؟ من خلال الطريقة التى تعاملهم بها فى معظم الأحيان، ما الذى سيعتقده أفراد عائلتك بشأن القيم التى تحملها بداخلك تجاههم؟

عندما تزوجت، اخترت قيمة *الحب غير المشروط* لكى تكون هى المبدأ المنظم لحياتى العائلية بالكامل. وعلى مدار أكثر من عشرين عامًا من الزواج، لم أتنازل أبدًا عن تلك القيمة الرئيسية مع زوجتى وأبنائى الأربعة. وكنتَ إذا قمتَ بسؤال أى فرد من أفراد عائلتى عن القيم التى أحملها تجاههم، فإنهم سيقولون لك إننى أحبهم حبًا غير مشروط، بنسبة ١٠٠ ٪ ، بغض النظر عن أى شىء.

وبالإضافة لذلك فإننى أتعامل بكل ثقة واحترام وصبر ويمكن الاعتماد علىّ. إننى لست شخصًا مثاليًا بكل تأكيد، ولكن كان قرارى منذ أمد بعيد بأننى سأعيش على تلك القيم مع عائلتى مهمًا للغاية.

اختر القيم التى تؤمن بها بشكل كبير، وقم بتحديد تلك القيم من حيث التصرفات التى ستضطلع بها من أجل التعبير عن تلك القيم. قرر التعامل مع باقى أفراد أسرتك بالطريقة التى تجعلهم، فى وقت لاحق، يستطيعون التعرف على قيمك، حتى لو لم تذكرها لأى منهم من قبل.

وقبل كل شىء، قم بوضع علامة (X) على أهم القيم لديك، وهى تلك القيمة التى يمكن أن يكون لها التأثير الإيجابى الأكبر على علاقاتك. تمسك بتلك القيمة فى جميع تعاملاتك مع المقربين إليك، ولا تتنازل أبدًا عنها مهما كانت الظروف. تمرن على تلك القيمة حتى تصبح سهلة وتلقائية فى حياتك، وبالتالى يمكن أن تصبح تلك القيمة واحدة من نقاط التركيز المهمة للغاية فى حياتك.

اجعل رؤيتك لحياتك العائلية والشخصية أوضح

تخيل الوضع بعد خمس سنوات من الآن. ومع وضوح قيمك، قم بتحديد رؤيتك المثالية لحياتك الشخصية والعائلية. تخيل أن حياتك الشخصية صارت مثالية. ماذا سيكون شكلها فى هذا الوقت؟ وماذا سيكون شعورك تجاه نفسك وتجاه من تحب؟ وما الذى ستفعله كل يوم؟ وكيف ستعيش حياتك أنت وهؤلاء المقربون منك؟

إليك بعض الأسئلة لتفكيرك المستقبلى:

- ماذا سيكون الشكل المثالى لأسرتك؟ إذا كان بإمكانك تحديد شكل الحياة المثالى فى كل يوم، فماذا سيكون الشكل العام له؟
- ما نوع الحياة والبيئة المنزلية التى سترغب فى توفيرها أو تقديمها لأسرتك؟
- ما الخبرات التى ستود تجربتها مع أسرتك؟ تخيل أنه ليس هناك أية حدود، وأنك تستطيع القيام بأى شىء مع الأشخاص الذين تحبهم. ما الذى ترغب فى تغييره من اليوم؟
- ما شكل الأشياء التى ترغب فى الحصول عليها لأسرتك؟ ما نوع الأرباح المادية التى ترغب فى توفيرها لهم؟
- كم من الوقت، وكم عدد الأيام والأسابيع التى ترغب فى قضائها مع أسرتك وأصدقائك فى كل عام، فى خلال عطلات نهاية الأسبوع والإجازات الطويلة؟
- ما نوع العلاقة التى ترغب فى عيشها مع كل فرد من أفراد أسرتك وهؤلاء المقربين إليك؟
- ما نوع التعليم أو الفرص التى ترغب فى توفيرها لأطفالك؟

■ إذا حققت الاستقلال المادى اليوم، ما التغييرات التى سترغب فى القيام بها فى حياتك العائلية والشخصية؟

■ ما الشىء الرائع الذى سترغب فى الحلم به لأسرتك إذا كنت متأكدًا من النجاح بشكل كامل؟

قم بعمل بيان للمهمة من أجل إرشادك أنت وأسرتك تجاه بعضكم. وليس من الضرورى أن يكون هذا البيان معقدًا، بل من الممكن أن يكون شيئًا مثل: "يتمثل هدف أسرتنا فى خلق بيئة من الحب يمكن من خلالها أن يشعر كل شخص بأنه فى أمان، وأن يشعر بالاحترام والحرية لتطوير قدراته الشخصية من أجل أن يصبح قادرًا على العيش وتحقيق أهدافه".

يمكن أن يكون بيانك هذا طويلًا أو قصيرًا، بسيطًا أو معقدًا، لكن الشىء الرئيسى هو أنه يمكن مناقشته والاتفاق عليه والتشارك فيه من خلال كل فرد من أفراد أسرتك، ثم بعد ذلك ستصبح مسئولًا عن تكرار وتأكيد هذا البيان بشكل متكرر. يجب أن تكون مثالًا يحتذى، وأن تعيش بناء على هذا البيان فى كل شىء تقوله وتفعله.

اختر نقطة تركيز أو فعلًا متكررًا أو سلوكًا يمكنك ممارسته بشكل مستمر من أجل إظهار التزامك بتلك المهمة. يمكن أن يتجسد هذا فى تعلم الصبر أو الاستماع للآخرين أو التشجيع أو الحب غير المشروط. ومن خلال التركيز على هذا السلوك، فإنك تعمل على تأكيد أنك ستسير على نهج القيم الأخرى، وأنك تسير تبعًا لشعارك.

حدد أهدافًا لحياتك العائلية والشخصية

قرر ما الذى ترغب فى تحقيقه فى حياتك العائلية؛ حيث تعتبر تلك النقطة أحد الأجزاء الرئيسية فى عملية نقطة التركيز. فكلما أصبحت أوضح بالنسبة

للأشياء التى ترغب فى تحقيقها بالفعل، استطعت تحقيقها فى حياتك بصورة أسرع. يقضى أسعد الناس الكثير من الوقت فى التفكير حول ما يريدون تحقيقه فى المستقبل وما يريدون أن يملكوه أو يفعلوه. ونتيجة لذلك، فإن حياتهم ستصبح أكثر متعة وإثارة وسعادة من هؤلاء الأشخاص الذين يعيشون حياتهم يومًا تلو الآخر دون أن تكون لديهم أية فكرة واضحة عما يقومون به أو لماذا.

يمكنك أن تحدد أهدافًا ملموسة وأهدافًا غير ملموسة لأسرتك وعلاقاتك الشخصية الأخرى. وتشير الأهداف الملموسة إلى المنزل والسيارة والدراجة والقارب والملابس والأشياء المادية الأخرى. وتلك الأهداف الملموسة مهمة، ويجب عليك أن تفكر كثيرًا فى نوعية الأهداف الملموسة التى ترغب فيها لنفسك وللأشخاص الذين تحبهم.

أما الأهداف غير الملموسة فهى معنوية، وهى تشير إلى الوقت الذى تقضيه مع أسرتك وأصدقائك وإلى عطلاتك وسيرك ونوعية حياتك وصحتك وأمن منزلك وسعادة كل شخص من حولك. وتتعلق الأهداف غير الملموسة بشكل كبير بالمشاعر والأحاسيس، وهى بالتالى أكثر أهمية وإلحاحًا من الأهداف الملموسة.

تذكر دائمًا أن معايير الأداء تعتبر بمثابة مقاييس يمكنك استخدامها من أجل تحديد إلى أى مدى تحقق أهدافك المختلفة. وإن لم تستطع قياسها فإنك لن تتمكن من التحكم فيها أو تطويرها؛ لأن ما يمكنك قياسه يمكنك تحقيقه. وكلما أصبحت أكثر تحديدًا حول عوامل النجاح المهمة فى كل جزء من حياتك الشخصية، زادت قدرتك على تحويل حياتك الشخصية إلى حياة استثنائية.

الأهداف الملموسة

من العوامل التى يمكنك استخدامها لتحديد نجاحك فى تحقيق الأهداف الملموسة ما يلى:

■ ما حجم منزلك الحالى وطريقة تقسيمه؟ هل أنت سعيد به؟ هل ترغب فى تغييره أو تحسينه بصورة ما؟ إذا كنت ترغب فى ذلك، فكيف تفعله؟

■ إلى أى مدى أنت راض عن حال منزلك؟ ما التحسينات التى تريد إجراءها خلال الأشهر أو السنوات القادمة؟

■ إلى أى مدى تؤمِّن على أسرتك؟ هل لديك تأمين كاف على الحياة؟ تأمين على الصحة؟ تأمين ضد الحوادث؟ تأمين على السيارة؟ تأمين ضد العجز؟ ما التغييرات أو الإضافات التى يجب أن تقوم بها؟

■ إلى أى مدى أنت مستعد لتحمل نفقات التعليم والدراسة الجامعية لأولادك؟ كم ستحتاج؟ ما الإجراءات التى ترغب فى القيام بها اليوم من أجل البدء فى توفيرها لهم بشكل سليم؟

■ هل أنت سعيد بالمكونات المادية الأخرى الموجودة فى حياتك: سيارتك، أثاثك أو ملابسك أو الأجهزة الأخرى؟ ما الذى ترغب فى تغييره أو تطويره أو امتلاك المزيد منه؟

حدد ما تحتاج إليه بالفعل فى كل منطقة من تلك المناطق، وضعها أمامك على أنها أهداف، ثم ضع خطة واعمل على تنفيذها. قم بتحديد معايير أو مقاييس لكل هدف، ثم قارن تقدمك بتلك المقاييس على أساس منتظم؛ فبذلك ستندهش من مقدار ما ستحققه عندما تكون واضحًا بخصوص أهدافك وكيفية قياس مدى تقدمك فى تحقيقها.

الأهداف غير الملموسة

بمجرد أن تحدد أهدافك الملموسة، يمكنك البدء فى تحديد أهدافك غير الملموسة؛ حيث يمكن أن تكون تلك الأهداف أكثر أهمية من الأهداف المادية التى يمكنك قياسها ولمسها.

يعتبر الوقت عاملاً مهمًا للنجاح فى جميع العلاقات. وتتعلق جودة أية علاقة بشكل مباشر بحجم الوقت الذى تستثمره فى تلك العلاقة؛ حيث إنك تعبر عن مدى أهمية هذا الشخص بالنسبة لك من خلال الوقت الذى تقضيه معه.

أيضًا يمكنك تحسين جودة العلاقة بينك وبين الآخرين من خلال استثمار المزيد من الوقت فى تلك العلاقة - هذا هو الهدف غير الملموس الرئيسى. وستجد هنا بعض الأسئلة لكى تطرحها على نفسك:

- كم من الوقت تقضى كل يوم مع زوجتك؟ وما حجم الوقت الذى تحب أن تقضيه معها؟
- كم من الوقت تقضى كل يوم مع أبنائك؟ وما حجم الوقت الذى تحب أن تقضيه معهم؟
- كم من الوقت تقضى كل يوم مع أصدقائك؟ وما حجم الوقت الذى تحب أن تقضيه معهم؟
- كم يومًا فى الأسبوع تخرج فيه مع أسرتك أو أصدقائك؟
- كم عدد عطلات نهاية الأسبوع التى تخرج فيها مع زوجتك كل عام؟
- كم عدد العطلات الأسبوعية التى تقضيها مع أسرتك كل عام؟
- كم مرة تتناول فيها العشاء مع أسرتك بالكامل؟
- كيف تبدأ يومك مع أفراد أسرتك؟
- ما الذى ترغب بالفعل فى الحصول عليه من علاقاتك الشخصية أو العائلية ولا تمتلكه حاليًا؟

■ ما الدرجة التى تمنحها لنفسك فيما يتعلق بجودة تواصلك مع من تحب؟ وما الدرجة التى سيعطونها لك؟

■ إذا كانت حياتك الشخصية والعائلية مثالية فى كل شىء، فكيف يمكن أن تختلف الأمور عما هى عليه الآن؟

وفى كل حالة، حدد كيف يمكنك قياس التغيير فى موقفك: ما الذى يجب أن يحدث؟ وماذا سيكون شكل التغيير؟ وكيف ستعرف أن التغيير قد وقع بالفعل؟

اختر نقطة تركيز واحدة وقم بالتركيز بشكل كامل على تطويرها. وبتركيزك على إجراء تغيير واحد يمكن قياسه، ستبدأ التطويرات فى جميع المناطق الأخرى بالحدوث على الفور تقريبًا.

طور مهاراتك فى العلاقات العائلية والشخصية

تتحسن حياتك فقط عندما تتحسن أنت. ما المعارف والمهارات الإضافية التى تحتاج إليها من أجل تحسين جودة حياتك الشخصية؟ وما الأمور التى تحتاج إلى التفوق فيها من أجل تطوير علاقاتك مع أسرتك وأصدقائك؟

منذ سنوات قليلة مضت، قررت أنا وزوجتى "باربرا" الذهاب للتزلج حتى تكون لدينا نقطة تركيز بالنسبة للعطلات الأسرية فى الشتاء. ولقد كان هذا القرار بمثابة قرار رائع وكان له أكبر الأثر على حياتنا الأسرية؛ فلقد أعطانا شيئًا تشاركنا فيه جميعًا مع بعضنا.

وعلى مر السنين، كنا نقوم بشراء وبتحديث ملابس ومعدات التزلج. ولقد تعلم جميع أفراد العائلة كيفية التزلج وحصل أطفالنا على ألواح للتزلج. ولقد تقابل أطفالنا مع العديد من الأشخاص الجدد فى خلال فترة التزلج وأحضروا أصدقاءهم معهم. ولقد مكننا هذا الوقت من التمتع بالعديد من

ساعات الحديث والمشاركة، وهو ما كان صعبًا للغاية فى إطار الحياة اليومية المزدحمة والمدرسة والعمل.

من السهل للغاية أن يصيب الركود أى جانب من جوانب حياتك، حتى حياتك الأسرية. ومن أجل مواجهة هذا الأمر، يجب أن تقوم على الدوام بالخروج من نطاق راحتك. ادفع نفسك للقيام بأشياء جديدة: اذهب إلى أماكن مختلفة، واشترك فى أنشطة مختلفة، ولا تسمح لنفسك أبدًا بأن تصبح قانعًا أو راضيًا بالقيام بنفس الأشياء عامًا تلو الآخر.

قم بتطوير علاقات عائلية وشخصية ناجحة

فكر وحدد العادات والسلوكيات الإضافية التى ستساعدك على إثراء وتحسين مستوى علاقاتك الشخصية. ربما تحتاج إلى تعلم الاستماع بصورة أفضل أو أن تقوم بطرح أسئلة أفضل. ومن الممكن أن تكون بحاجة إلى التمتع بدرجة أعلى من الصبر أو تكون أكثر اهتمامًا بأنشطة أسرتك وأصدقائك. ومن الممكن أن تحتاج إلى التمتع بقدر أكبر من بعد النظر والانضباط حتى تستطيع الحصول على وقت مستقطع من العمل من أجل المشاركة فى الأنشطة العائلية.

اختر عادة أو سلوكًا معينًا تعتقد أنه سيفيدك فى التحسن، وضع علامة (X) على هذا الأسلوك.

حدد جدول أنشطتك العائلية والشخصية اليومية

اختر بعض الأشياء المحددة التى يمكنك القيام بها كل يوم من أجل تحسين علاقاتك؛ ففى بعض الأحيان يمكن أن تُحدِث التغييرات الصغيرة اختلافات كبيرة.

من أهم الأشياء التى يمكنك القيام بها لأفراد أسرتك الأشياء التى يمكنهم القيام بها بشكل سهل؛ حيث إن مساعدة من تحبهم فى المهام البسيطة من السبل الرائعة لكى تخبرهم بمدى أهميتهم بالنسبة لك.

وتعتبر معاملة كل فرد من أفراد أسرتك على أنه أهم شخص فى العالم من الوسائل الرائعة لبناء احترامهم لأنفسهم وشعورهم بقيمتهم الشخصية، ويمكن أن يكون لإخبارهم كل يوم بمدى حبك لهم تأثير رائع على صورتهم الذاتية وثقتهم بأنفسهم.

قم باختيار نشاط يومى واحد سيكون عليك القيام به من أجل تطوير علاقاتك الشخصية، ثم التزم بالمداومة عليه حتى يصبح عادة.

أربعة أسئلة رئيسية

إليك هذا التدريب: اجلس مع المقربين إليك واسألهم تلك الأسئلة، وكن مستعدًا للحصول على بعض الإجابات الممتعة:

١. هل هناك شيء قمتُ به اليوم وترغبون فى أن أقوم به بشكل أكبر؟

٢. هل هناك أى شيء أقوم به ترغبون فى أن أقلل من القيام به؟

٣. هل هناك شيء لا أفعله وتريدوننى أن أبدأ القيام به؟

٤. هل هناك شيء أقوم به وتريدوننى أن أتوقف عنه؟

قد تندهش من الإجابات التى ستحصل عليها ردًا على تلك الأسئلة. ومهما قالوا، قاوم رغبتك فى الجدال أو الدفاع عن نفسك، واستمع إليهم بهدوء وبتركيز، واطلب منهم ذكر بعض الأمثلة التى يمكن أن تساعدك على الفهم. اشكرهم بعد ذلك على آرائهم وأفكارهم، وفكر فى إجاباتهم مع نفسك من أجل تقييمها.

وبما أننى أحد الخطباء المختصين دائمى السفر، فإننى أسافر وأخاطب الناس فى العديد من البلدان. ومنذ سنوات مضت، دائمًا ما كنت أذهب لإلقاء خطبة يومى السبت أو الأحد فى منطقة الساحل الشرقى، ولقد انتهت بى الحال فى إحدى المرات بالبعد عن المنزل لفترة أسبوعين.

وفى النهاية، جلست زوجتى معى وقالت لى إنها لا ترغب أن أعمل فى العطلات مرة أخرى. ولقد كان رد فعلى فى البداية هو الإنكار وعدم الاتفاق. ولقد جادلت واعترضت على ذلك، وحاولت أن أشرح مدى أهمية الاستمرار فى العمل فى أى يوم من الأسبوع على حسب خطة العمل.

ولكنى عندما فكرت فى الأمر، اقتنعت بأنها محقة. فلقد كان ابتعادى عن عائلتى لفترة طويلة يدمر أولوياتى. ومنذ ذلك اليوم، رفضت العمل فى العطلات. وعوضًا عن ذلك، بدأت الجلوس فى المنزل مع عائلتى كل عطلة أسبوعية تقريبًا. ولقد حسن هذا الأمر جودة الحياة العائلية بدرجة كبيرة، ولم يؤثر بالسلب على عملى.

تتميز العلاقات الشخصية الجيدة بتقبل المعطيات والأفكار من الآخرين. وحين تضع هذا فى الاعتبار، سيكون من الأسهل أن تقوم بالتعديلات المطلوبة من أجل الحصول على علاقات سعيدة ومناسبة.

بناء العلاقات الجيدة والحفاظ عليها

سأسرد هنا بعض الأفكار التى يمكن أن تساعدكم على تحسين جودة حياتكم العائلية:

- تذكر ما هو مهم بالفعل فى حياتك، وضع علاقاتك فى الأولوية قبل أى شىء. وضع متطلبات من تحبهم فى أولى أولويات حياتك، قم بإجراء أية تعديلات أو تضحيات فى عملك أو حياتك الخارجية والضرورية من أجل نجاح تلك العلاقات.
- عندما تكون فى العمل، اقض كل وقتك وأنت تعمل، ولا تضيع وقتك. وتذكر دائمًا، أى وقت سيضيع أثناء عملك سيؤثر فى النهاية على الوقت الذى تقضيه مع عائلتك عندما تعمل بالمنزل.
- تذكر كذلك أن هناك نوعين من الوقت الذى تقضيه فى حياتك: فهناك وقت للعمل، والذى يقاس من خلال النتائج والإنتاجية، وهناك الوقت الشخصى، الذى يقاس من خلال الحب والطمأنينة.

تقول القاعدة إن ما يهم فى وقت العمل هو الكيف، بينما المهم فى وقت المنزل هو الكم.

من خلال تحسين نوعية الوقت الذى تعمل فيه والتركيز الكامل على المهام ذات القيم الأعلى وتنفيذها بأسرع وقت ممكن وبأفضل جودة، سيمكنك تقليل الوقت الذى تقضيه فى العمل وزيادة الوقت المتاح لحياتك العائلية.

فى المنزل، أنت تحتاج إلى فترات طويلة غير متقطعة من الوقت من أجل بناء العلاقات ذات الجودة العالية؛ حيث لا يمكن استعجال أمور مثل الحب والرغبة وبناء الثقة. فكلما زاد الوقت الذى تستثمره فى علاقاتك مع الأشخاص المهمين فى حياتك، زادت جودة الحياة التى تعيشها فى جميع النواحى.

■ تذكر أن مشاهدة التلفاز أو قراءة الجرائد أو العمل على الحاسب الآلى لا تمثل وقتًا تقضيه مع من تحب، ولكن التفاعل مع الآخرين، وليس فقط قضاء الوقت فى نفس المكان، هو ما يبنى العلاقات.

■ قم عن قصد بتخصيص أوقات كبيرة لمن تحب: فلتخصص أوقاتًا تتكون من ثلاثين وستين وتسعين دقيقة لتتفاعل مع من تحب وجهًا لوجه.

اذهب للتسوق والتنزه مع أسرتك. كذلك قد سيارتك للذهاب إلى مطعم بعيد أو إلى منتجع مع زوجتك. وعندما تقود، لا تشغل الراديو؛ فالسيارة التى لا يُشغَّل بها الموسيقى هى واحدة من أفضل غرف الاتصال المتحركة التى يمكن تخيلها. كذلك ستندهش من المحادثات الرائعة التى يمكن أن تحظى بها فى تلك السيارة الهادئة.

■ قم بالتخطيط لنزهاتك مقدمًا، وقم بوضع جدول كامل لها، وادفع ثمن تلك النزهات بالكامل، واجعل تلك المبالغ غير قابلة للاسترجاع، ثم جهز نفسك للتنزه فى خلال هذا الوقت مهما حدث.

ستتضمن الأوقات التى تقضيها فى إجازات مع من تحب أسعد وأهم ذكريات حياتك على حد سواء. وتتمثل مهمتك فى تلك الفترة فى خلق العديد من الفرص لجعل ذكرياتهم كلها سعيدة، وأن تطور تلك الذكريات بالقدر الذى يمكنك.

■ تذكر أنك لو أكثرت من القيام بشىء ما فسيتوجب عليك أن تقلل من القيام بأشياء أخرى. ولكى تقضى مزيدًا من الوقت مع من تحب، يجب أن تقلل من القيام بشىء آخر.

وقبل القيام بأى فعل، اسأل نفسك: "ما الذى يجب أن أتوقف عن فعله من أجل القيام بهذا الأمر؟"، ثم قم بمقارنة كل فعل مع الآخر؛ حيث إن قدرتك على اتخاذ قرارات مناسبة حول كيفية قضاء الوقت تحدد بشكل أكبر جودة حياتك.

حدد التزامات حياتك العائلية والشخصية

التزم بأفعال معينة اعتمادًا على ما قرأته بالفعل والأسئلة التى قد أجبت عنها للتو. افعل شيئًا معينًا. قم بأى شىء. ولكن قم باتخاذ القرار على الفور من أجل تحسين جودة علاقاتك الشخصية، ثم بعد ذلك، قم بشىء كل يوم من أجل التحرك إلى الأمام تجاه معظم الأهداف المهمة للعلاقات التى حددتها لنفسك.

وعندما تسخر نفسك لتتميز فى حياتك الشخصية وتحافظ على هذا التميز، ستتحسن جودة كل منطقة أخرى فى حياتك، وستصبح أكثر سعادة وصحة وأكثر راحة وإنتاجية، وستشعر بسعادة ورضا أكبر بالمنزل، وستكون أكثر تأثيرًا وقدرة عندما تعود من العمل إلى المنزل.


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثامن

تحقيق الاستقلال المالى



الاعتقاد هو المصدر الرئيسى للثروة، والنجاح، ولكل المكاسب المادية، وكل الاكتشافات والاختراعات العظيمة، والإنجازات.

– كلود رام بريستول

قال لى أحد المشاركين فى إحدى ندواتى: "المال مثله مثل الطعام: عندما تملك منه ما يكفيك، لا تفكر فيه أبدًا، ولكن إذا حُرِمت منه، فإنك لا تفكر إلا فيه".

ويخطئ البعض فى الاستشهاد بالحكمة القديمة التى تقول إن المال أصل كل الشرور، ولكن التعبير الدقيق لهذه الحكمة هو "حب المال أصل كل الشرور".

ومع ذلك، سيكون من الأدق أن نقول إن *نقص* المال هو أصل كل الشرور. إن المال الوفير لا يتسبب إلا فى مشاكل قليلة جدًا، بينما السبب الرئيسى للمشاكل

التى تؤرق حياة الناس، وتؤثر على صحتهم، ومشاعرهم، هو أنهم لا يملكون ما يكفى من المال.

نحن الآن نعيش فى العصر الأكثر ازدهارًا فى تاريخ البشرية؛ فالعديد من الناس، اليوم، يحققون استقلالًا ماليًّا ويصبحون مليونيرات بصورة سريعة أكثر من أى وقت مضى، وأغلبية المليونيرات، وحتى المليارديرات العصاميين، تُعد قصص كفاحهم من قصص نجاح الجيل الأول؛ حيث بدأوا حياتهم العملية من الصفر، وحققوا كل هذا النجاح من أول دولار.

إن تحقيق استقلالك المالى من أهم مسئولياتك الأساسية تجاه نفسك وتجاه من تعول، وذلك حتى تصل إلى مرحلة لا تقلق فيها على المال أبدًا. وأقوى دليل على أنك أنت أيضًا قادر على تحقيق الاستقلال المالى، أن أشخاصًا كثيرين من نفس الجيل اجتازوا مرحلة الفقر الى الثراء، ولكنك فقط تحتاج إلى تعلم كيفية تحقيق ذلك.

إن الوصول الى المليون الأول أبسط مما يتخيل الكثيرون. فببساطة، إذا قمت بادخار مائة دولار من دخلك كل شهر، وأنت من عمر العشرين إلى الخامسة والستين، سنة تلو الأخرى، ثم استثمرت هذا المال فى أحد صناديق الاستثمار المشترك الناجحة فى البورصة الأمريكية، فسوف تربح متوسط ما يعادل ١٠,٨٪ سنويًّا. وبناء على ذلك المعدل؛ فإنك بتوفير ١٠٠ دولار كل شهر ستحصل على أكثر من ١٢٠٠٠٠٠ دولار عند تقاعدك.

لماذا إذن لا يصير كل شخص مليونيرًا عصاميًّا خلال حياته العملية؟ هذا يرجع إلى ثلاثة أسباب رئيسية: أولًا، لأنهم لم يظنوا أبدًا أنه من الممكن حدوث ذلك؛ حيث لم يخطر على بالهم أنهم قادرون على تحقيق ذلك لو أرادوا حقًّا، ونتيجة لذلك، فهم يقلعون عن الفكرة قبل أن يبدأوا فى تنفيذها.

ثانيًا، إذا تيقنوا بطريقة أو بأخرى أنه من الممكن أن يصبحوا مليونيرات، فلن يقوموا أبدًا باتخاذ قرار حازم لا لبس فيه بالاستثمار بصورة منتظمة

على مدار حياتهم العملية، فهم يأملون ويتمنون ويعزمون على البدء، ولكنهم لا يتخذون القرار اللازم الذى يؤدى الى الفعل.

ثالثًا، إذا رأوا فعلًا أنه من الممكن حدوث ذلك، وقاموا فعلًا باتخاذ القرار، فإنهم يسلكون طريق المماطلة، ويؤجلون نقطة انطلاق برنامجهم للادخار والاستثمار شهرًا بعد شهر، وسنة بعد أخرى حتى يفوت الأوان.

إن من يملكون منظورًا زمنيًّا بعيدًا هم أكثر الناس نجاحًا من الناحية المالية فى المجتمع؛ لأنهم يطورون لأنفسهم أفقًا زمنيًّا طويلًا، ويفكرون، ويعدون خططًا للمستقبل لمدة عشر أو عشرين أو حتى أربعين سنة. وينظم هؤلاء أعمالهم اليومية والأسبوعية بما يتوافق مع تحقيق أهدافهم طويلة الأجل، وهذا يصح بالأخص فيما يتعلق بفكرة الاستقلال المالى.

ولكل فرد، بمن فيهم أنت، سلسة من الأهداف، وقد تكون واضحة أو غامضة. ويتم ترتيبها، بوعى أو بلا وعى، فى تسلسل هرمى، لكلٍ منهم رتبته: من الأهم فالمهم، من الأهداف المرغوب فيها بشدة وصولاً الى الأهداف الأقل أهمية، والتى ترغب فى تحقيقها يومًا ما، وليس بالضرورة الآن.

أنت قادر على تغيير حياتك بأكملها بتغيير ترتيب أهدافك من حيث الأولويات والأهمية. ويرجع سبب فشل الناس فى تحقيق الاستقلال المالى إلى أنهم لا يعتدون به كهدف رئيسى فى حياتهم. فعلى الرغم من أنه إحدى غاياتهم، إلا إنه ليس هدفًا محوريًّا، ولكنه فقط هدف ضمن أهداف كثيرة يفكر فيها الإنسان من وقت لآخر. وعندما يحين وقت العمل، تأخذ الأهداف الأخرى موقع الصدارة.

ولن يتحقق الاستقلال المالى إلا عندما تتخذ هذا القرار وتضعه على أولوية قائمة أهدافك، وتبدأ بالسيطرة على حياتك المالية. ومادامت غاية الاستقلال المالى مشوشة عندك مع طموحاتك الأخرى، فلن تقوم أبدًا باتخاذ الخطوات اللازمة نحو الثراء.

وتذكر دائمًا أنك لن تحقق لنفسك إلا ما تفكر فيه بصورة دائمة.

استشهد المؤلف توماس ستانلى، فى كتابه *The Millionaire Next Door* بالآف المقابلات الشخصية التى ساعدت الباحثين على التوصل الى أن الأشخاص الذين كانوا يفكرون طيلة الوقت فى الاستقلال المالى أصبحوا مليونيرات، وكانوا يكيفون حياتهم على الادخار ومراكمة الأموال، وينظمونها على كيفية كسب المزيد من المال، وكيف يتعين عليهم استثمار واستغلال مدخراتهم.

إن كل هذا لا يعنى أنهم أشخاص غير مهتمين بأسرهم - فى الواقع، أغلب المليونيرات العصاميين يضعون اهتماماتهم الأسرية على رأس التسلسل الهرمى للقيم الخاصة بهم - ولكنه يعنى أيضًا أن المدخرات، والاستثمارات، والحرص فى الإنفاق، والتوفير مبادئ تنظيمية أساسية فى حياتهم المالية.

وعلى أية حال فإنك لن تربح اليانصيب، ولا يوجد لك قريب سيتوفى ويترك لك ثروة كبيرة، ولن تجد كنزًا من الذهب، أو ستربح أموالًا كثيرة بضربة حظ فى البورصة. ولكن الطريقة الوحيدة لتحقيق الاستقلال المالى تكمن فى ادخار واستثمار أموالك شهرًا بعد شهر، وسنة تلو أخرى، الى أن تكوِّن من الثروة ما يكفيك لمرحلة لا تقلق بعدها على المال أبدًا.

تحديد قيمتك المتعلقة بالمال

تعد القيم المتعلقة بالمال قوة تحفيزية مهمة فى حياتك؛ فهى تحدد، من الناحية المالية، ما تحبه وما تكرهه، وتحسم قراراتك وأفعالك، وترسم ملامح مشاعرك واستجاباتك. كما أنها تؤثر على جميع القرارات التى تتخذها بخصوص كسب المال، والادخار، والاستثمار. فقيمك المالية هى التى تحدد بصورة أساسية كل ما تفعله من أمور تتعلق بالنواحى المادية.

ما القيم الخاصة بك التى تتعلق بالمال؟ وماذا يعنى لك المال؟ ما رأيك فى الأشخاص الناجحين على المستوى المالى؟ وما توجهك حيال الثروة والترف؟

باختصار، ما تصورك الشخصى نحو قدرتك على أن تصبح ناجحًا على الصعيد المالى؟

المال، للعديد من الناس، يعنى الحرية، والحرية هى أسمى القيم الإنسانية. وهى القدرة على فعل ما تريد، وشراء كل ما تحتاج إليه دون عناء فى التفكير فى التكلفة. والحرية هى القوة الدافعة الهائلة التى تحدد مسار التاريخ. فهل الحرية إحدى القيم الخاصة بك؟

لكثير من الناس، يُعد الأمان، والاستقلال، والنجاح، والمكانة الاجتماعية، والمغامرة، وحتى الحب، خاصة حب واحترام الآخرين - من أهم القيم التى لها صلة بالمال. فما قيمك الخاصة بالمال؟

وهنا نتطرق لنقطة مهمة: فإذا كنت ممن لديهم قيم سلبية حيال الأمور المالية، فتأكد أن تلك القيم السلبية ستقوم بتخريب حياتك بأكملها. فلو اعتقدت، مثلًا، أن امتلاكك المال فى حد ذاته خطأ، وأن من يملكونه، الناجحين ماديًّا، أشرار وغير أمناء، فسوف تقوم بخلق قوة من الطاقة السلبية تحيط بك، وبدورها ستقوم بإبعاد النجاح المالى عنك، وفى هذه الحالة، لا يهم كم تعمل وتتعب من أجل تحقيق الثراء.

من الأفضل لك، إلى نهاية حياتك، أن تنظر إلى أولئك الذين حققوا النجاح المالى نظرة إعجاب وتقدير؛ لأنك دائمًا تتحرك فى اتجاه كل من تعجب بهم وتحترمهم؛ فكلما كنت معجبًا ومقدرًا للنجاح المالى فإنك تفعل ما يفعله الناجحون ماليًّا. وفى النهاية، ستصبح قادرًا على تحقيق النجاح المالى بنفسك.

اجعل رؤيتك المالية أوضح

ما رؤيتك فيما يخص المال ومستقبلك المالى؟ فكر فى مستقبلك بعد خمس أو عشر سنوات أو عشرين سنة، وتخيل أن حياتك المالية مثالية بكل الصور.

ارسم صورة عقلية لمستقبلك المالى البعيد. كأنك قد حققت جميع أحلامك المالية. فماذا سيكون شكل حياتك آنذاك؟

كم من المال تحب أن تربح عندما تتقاعد أو تتوقف عن العمل؟ وما المستوى الاجتماعى الذى سترغب فى أن تعيشه فى هذه الفترة؟ وكم من المال ستحتاج إلى التوفير والاستثمار فى كل شهر أو عام من أجل تحقيق أهدافك المالية طويلة المدى؟ تلك هى أغلب الأسئلة التى نادرًا ما يطرحها معظم الأشخاص على أنفسهم أو يجيبون عنها.

تطرح "باربارا دى أنجيل" هذا السؤال الرائع: "متى ستعلم أنك ربحت أموالًا كافية، وما الذى ستفعله بعد ذلك؟".

تخيل أنه لا يوجد ما يعيق قدرتك لتحقيق الاكتفاء المالى طويل المدى. وتخيل أن لديك كل الوقت والموارد التى تحتاج إليها. وتخيل أنك تملك كل المعرفة والخبرة التى تحتاج إليها. وتخيل أن لديك جميع المعارف والفرص التى تحتاج إليها. فإن كنت تستطيع تشكيل حياتك المالية المثالية، فماذا سيكون شكل هذه الحياة؟

تخيل أنك حققت ما يساوى ١٠ ملايين دولار صافية. فماذا ستفعل، وكيف ستغير حياتك إذا حققت استقلالك المالى بشكل كامل؟ قم بعمل قائمة من الأحلام لكل شىء منفرد ترغب فى تحقيقه فى حياتك، ملموس أو غير ملموس، إذا كنت تمتلك كل المال الذى ستحتاج إليه.

كلما زاد وضوح رؤيتك فيما يخص مستقبلك المالى طويل المدى، ستجذب الأشخاص والموارد التى تحتاج إليها من أجل النجاح فى مستقبلك المالى، وبالتالى ستحقق رؤيتك بشكل أسرع بكثير.

ضع أهدافًا لحياتك المالية

ما أهدافك المالية؟ ومن بين تلك الأهداف، أى الأهداف أهم؟ وما نقطة التركيز المالية لديك؟ أين ستقوم بوضع علامة (X) فى حياتك المالية؟

بشكل عام، يجب أن يكون لديك أربعة أهداف مالية: اربح بالقدر الذى تستطيع، وأنفق بأقل قدر ممكن، وادخر واستثمر بقدر المستطاع، واحم نفسك ضد التقلبات أو القضايا غير المتوقعة؛ حيث إن تحقيق كل هذه الأهداف ملك يديك بالقرارات والتصميم، وليس بالصدفة.

أسئلة لتأسيس مستقبلك المالى

- كم تريد أن يكون دخلك هذا العام؟
- كم تريد أن يكون دخلك فى العام المقبل؟
- كم تريد أن تربح بعد خمس سنوات من الآن؟
- ما خطتك للحصول على تلك المبالغ؟
- ما المبلغ الذى تريد أن تحصل عليه عندما تتقاعد؟
- ما المبلغ الذى ستحتاج إلى ادخاره واستثماره فى كل عام من أجل تحقيق هذا الهدف المالى؟
- ما خطتك لربح هذا المبلغ من المال؟
- ما الذى تحتاج إلى القيام به أولًا، وما الذى تحتاج إلى القيام به بعد ذلك؟
- ما الذى تحتاج إلى القيام به كل يوم وكل أسبوع وكل شهر من أجل تحقيق أهدافك المالية طويلة المدى؟
- أين ستضع علامة (X) فى حياتك المالية؟ وما نقطة تركيزك؟

هناك عدد من المعايير التى يمكنك استخدامها من أجل تحديد مدى كفاءتك المالية الحالية، وكلما كنت أوضح فيما يتعلق بالمعايير التى تستخدمها، زادت احتمالات تحقيقك لأهدافك طويلة المدى فى موعدها المحدد.

وللبدء، قم بحساب صافى محصلتك المالية اليوم، ثم قم بإضافة جميع أصولك بقيمتها السوقية، ثم قم بطرح جميع ديونك ومسئولياتك. بعد ذلك، قم بتحديد القيمة الدولارية لك اليوم. إذا ما كنت تريد بيع كل شىء تملكه اليوم ثم تحوله إلى أموال نقدية - يمكن أن يكون هذا الأمر بمثابة تجربة مدهشة.

- ما المبالغ التى تدخرها وتستثمرها كل شهر؟
- ما نسبة دخلك التى تضعها جانبًا وتدخرها؟
- ما التكاليف المعيشية الشهرية؟
- ما التكاليف المعيشية السنوية؟
- كم عامًا ظللت تعمل حتى الآن، وكم من الأموال حاولت أن تدخرها فى المتوسط كل عام؟

ربما يكون أفضل معيار يمكنك أن تستخدمه - إذا كان الاستقلال المالى هو هدفك - هو تحديد المبالغ التى ستحتاج إليها كل شهر وكل عام من أجل العيش بصورة مريحة ثم احتساب إلى أى مدة ستستطيع الحفاظ على مستواك المعيشى الحالى بناءً على مدخراتك الحالية. يطلق على هذا الأمر اسم *"معدل الإهلاك"* أو *"معدل الإحراق"*، وتمثل تلك العملية الحسابية أيضًا مدى الوقت الذى يمكن أن تعيش فيه بناء على ما ادخرته بالفعل حتى الآن، وتعتبر هذه العملية الحسابية أفضل قياس لكفاءتك المالية الكلية.

إن متوسط معدل الإحراق بالنسبة لمعظم الأشخاص يقل عن شهر واحد، ومن الغريب أن يكون معظم الأشخاص من ذوى الدخول العالية على بعد شهرين فقط من الإفلاس بناء على معدل الإحراق هذا؛ فهم ينفقون كل المبالغ التى يحصلون عليها، بل يستدينون المزيد من الأموال أخرى. فإذا قلت دخول

هؤلاء الأشخاص لفترة من الوقت، فسيكونون فى حال مادية مزرية.

حدد أهدافًا مالية واضحة لكل جزء من حياتك المالية، سواء للفترات طويلة المدى أو قصيرة المدى. فلتراجع نفقاتك المالية فى حياتك، وابحث عن وسائل لتقليل نفقات المعيشة الشهرية. ضع لنفسك هدفًا يتمثل فى تقليل نفقاتك بنسبة ١٠ أو ٢٠ ٪ على مدار التسعين يومًا القادمة، تحكم فى نفقاتك وقللها، بغض النظر عن دخلك الشهرى.

طور معرفتك ومهاراتك المالية

ما المعرفة الإضافية والمهارات التى تحتاج إليها من أجل تحقيق أهدافك المالية؟ ما المهارات والقدرات التى تحتاج إليها من أجل تحقيق أعلى عائد ممكن بالنسبة لك، وفى النهاية تحقيق الاستقلال المادى؟ إن موضوع المال من المواضيع المعقدة، ولكنك يجب أن تتحكم فيه بكفاءة إذا كنت جادًا بالفعل فيما يتعلق بالسيطرة على حياتك المالية.

يقضى المليونير العصامى ما بين عشرين وثلاثين ساعة فى الشهر فى دراسة الشئون المالية والقيام بكل حرص بإدارة موارده المالية. وعلى الناحية الأخرى، يقضى الشخص العادى فقط حوالى عُشر هذه المدة الزمنية فى الشهر للتفكير فى مستقبله المالى، وفى الغالب للتفكير فى سداد فواتير وتسوية حساباته. وبما أن تفكيرك يشكل حياتك، فكلما زاد تفكيرك فى المال، تحسنت إدارتك له.

إن المعرفة الأولى التى ستحتاج إليها لتحقيق الاستقلال المالى هى أن تعرف بالضبط المبلغ الذى تحصل عليه كل يوم، والمبلغ الذى تنفقه كل شهر، وصافى ما تكسبه.

ومن أجل التحكم فى شئونك المالية، يجب عليك أن تبدأ بكل حرص فى دراسة وتقدير كل شىء تنفقه قبل أن تنفقه. ويجب عليك أن تحتفظ بسجل

يوضح كل دولار تم إنفاقه وتقوم بتحليل قائمتك باستمرار؛ فكلما زاد تركيزك على الإنفاق اليومى، صرت أذكى فيما يتعلق بالأموال التى تنفقها.

اكسر القواعد

يذكر قانون باركنسون أن المبالغ المنفَقَة غالبًا ما ترتفع بارتفاع الدخل؛ فكلما ربحت أكثر وزاد دخلك، زادت نفقاتك. وحتى إن ضاعفت دخلك مرتين أو ثلاثًا، فإنك فى النهاية ستضاعف نفقاتك مرتين أو ثلاثا.

يأتى النجاح المالى من كسر قانون باركنسون؛ لأن النجاح المالى يكون متاحًا فقط عندما ترفض السماح لنفقاتك بالزيادة بنفس المعدل الذى يزيد به دخلك.

ستجد هنا قاعدة غالبًا ما ستضمن لك أنك ستصبح غنيًّا على مدار حياتك العملية: قم بادخار واستثمار ٥٠٪ من أى زيادة تحصل عليها فى راتبك أو تعويضًا عن وظيفتك، وذلك طوال حياتك.

يمكنك أن تنفق الخمسين بالمائة الأخرى فى رفع مستواك المعيشى، ولكن اعقد العزم من اليوم على ادخار نصف كل زيادة تأتيك من عملك؛ حيث ستعمل تلك القاعدة بمفردها على ضمان تحقيقك للاستقلال قبل سنوات مما تتوقع.

ستجد هنا أيضًا قاعدة بسيطة من أربع كلمات تكفل لك النجاح المالى: **أنفق أقل مما تربح.** فحين تنفق أقل مما تربح ثم تدخر أو تستثمر المتبقى، فإنه يمكن لتلك القاعدة أن تجعل منك إنسانًا غنيًّا.

من الممكن تعلم المهارات المالية

تعرَّف على المهارات المحددة التى ستحتاج إلى تطويرها من أجل تحقيق الاستقلال المادى. هناك مهارة أساسية وهى المعرفة الكبيرة بالأمور المالية. لذا يجب عليك أن تقرأ أفضل الكتب والمجلات التى تناقش هذا الموضوع، وأن تحضر عددًا من الندوات الجيدة عن التخطيط المالى، وكذلك يجب أن تحصل

على نصيحة الناجحين الآخرين من الناحية المالية. تعلم كل شىء حول كيفية الحصول على المال وجمعه وحمايته، ولا تترك أى شىء للصدفة.

وقبل كل شىء، قم بفحص أنشطة عملك بحرص، وحدد بالضبط ما الذى تفعله ويؤدى بك إلى إنفاق أكبر قدر من الأموال، وكذلك طبق قاعدة الـ ٨٠ / ٢٠ على وظيفتك كل يوم: حدد نسبة الـ ٢٠٪ من مهاراتك التى تمثل ٨٠٪ من قيمة كل شىء تقوم به. تعهد بالتركيز بشكل أكبر وأكبر على أن تكون أفضل وأفضل فى الأنشطة القليلة التى تساوى أكثر من غيرها.

يأتى النجاح المالى من عملية إضافة القيمة؛ فأنت تضيف القيمة إلى العمل الذى تقوم به، وأنت أيضًا تضيف القيمة للمنتجات والخدمات التى تنتجها وتبيعها بالتعاون مع الآخرين؛ فكلما أضفت قيمة أكبر، صارت قيمتك الشخصية أعلى، وبالتالى ستزيد الأرباح التى ستحصل عليها.

وفى كل يوم، يجب عليك أن تبحث عن سبل لإضافة المزيد من القيمة، ويجب أيضًا أن تبحث عن طرق لخدمة شركتك وعملائك بصورة أفضل وأسرع وأرخص وبشكل أكثر كفاءة.

قم بتطوير العادات المالية المربحة

هناك بعض العادات والأساليب التى تؤدى بلا شك إلى النجاح المالى. وتتمثل العادة الأولى والأكثر أهمية فى "أن *تدفع لنفسك أولا*"؛ فكما كتب "جورج كلاسون" فى كتابه الكلاسيكى *The Richest Man in Babylon*، "يجب أن تخصص جزءًا من دخلك لنفسك".

ادفع لنفسك أولًا، قبل أى شخص آخر. ويتمثل هدفك فى النهاية فى ادخار ما بين ١٠ و٢٠٪ من دخلك فى خلال حياتك. يجب أن يكون هدفك هو القيام بإبعاد هذا المبلغ بشكل دائم من أجل استثماره مع الخبراء، ومن أجل أن تجعله ينمو مع الزمن.

وإن لم تستطع ادخار ١٠٪ من دخلك، فلتبدأ بادخار ١٪ من دخلك. ابدأ فى الادخار والاستثمار حتى قبل أن تسدد كل ديونك. ابدأ فى وضع تلك الأموال فى خزانة منفصلة حتى قبل أن تسدد كل المبالغ التى تدين بها للآخرين؛ لأن هذا الأمر غاية فى الأهمية.

ومن خلال التركيز على عادة ادخار نسبة معينة مما تحصل عليه مع كل راتب، سيتغير توجهك نحو نفسك ونحو المال. وفى خلال وقت قصير للغاية، ستستطيع العيش بكل راحة على النسبة التى تستطيع إنفاقها، وفى الوقت ذاته، ستجد أنك تسدد ديونك، واحدًا تلو الآخر. وفى خلال عام أو اثنين ستكون قد تخلصت من كل ديونك، وسينمو حسابك البنكى بسرعة، وكذلك معدل استثماراتك.

إن مفتاح النجاح المالى طويل المدى فى سوق الأوراق المالية هو المزاوجة بين الفوائد المركبة ومتوسط تكلفة الدولار. ولقد أطلق "ألبرت أينشتاين" على الفوائد المركبة اسم "المعجزة الثامنة للعالم". فإذا ادخرت بعض الأموال جانبًا وتركتها تزيد شهرًا بعد شهر وعامًا بعد عام، فسيزيد هذا المبلغ فى النهاية ليصل إلى مبلغ هائل للغاية.

وتعنى التكلفة المتوسطة للدولار فى بورصة الأوراق المالية أنه يمكن أن تستثمر مبلغًا من المال كل شهر على مدار الأعوام، وفى بعض الأحيان تقوم بالاستثمار فى شركات رابحة، وفى بعض الأحيان فى شركات خاسرة. ولكن متوسط التكلفة يكون أقل، وبالتالى يزيد معدل النمو ويكون نجاحك متوقعًا أكثر مما لو توقفت عن الاستثمار منتظرًا التوقيت الصحيح.

ولقد كتب "بيتر لينش"، لصندوق الاستثمار فيدلتى ماجيلان ميوتوال فند، "إن الأمر لا يتعلق بتحديد التوقيت الصحيح للسوق، بل بمدة البقاء فى السوق، والتى تحدد النجاح طويل المدى".

ومن أهم العادات التى يمكنك تطويرها من أجل تحقيق الاستقلال المالى عادة الادخار. لذا فلتقم بكل حرص بالنظر إلى جميع النفقات التى تنفقها قبل أن تخرج من يدك. وإن كان ذلك ممكنًا، قم بتأخير المشتريات الكبيرة ليوم أو لأسبوع أو لشهر أو حتى لفترة أطول، وقم باستخدام هذا الوقت من أجل التفكير فى الأمر قبل أن تقدم عليه. فعندما تؤجل قرارك بالقيام بعملية شراء كبيرة لفترة من الزمان، فغالبًا ما سينتهى بك الحال بعدم الشراء من الأساس.

ربما تكون أهم عادة من بين جميع العادات هى تعلم كيفية الاستمتاع بالادخار والاستثمار. وعادة ما يربط معظم الناس الادخار بالتضحية والألم والقيود والتقشف، وهذا هو السبب الذى يجعل معظم الناس لا يتجهون للادخار؛ لأنهم تبنوا هذا المفهوم العقلى الخاطئ.

إن الأشخاص الناجحين من الناحية المالية يستمتعون بالادخار والاستثمار، وهم يسعدون حين يحجمون عن الإنفاق، ويتجهون إلى ادخار المال بدلًا من ذلك؛ حيث إنهم يستمتعون بالشعور المتنامى بالحرية المالية التى عادة ما يمنحهم إياها الادخار.

وعندما تبدأ فى التطلع لكل فرصة لإبعاد المال عن متناول يديك، فإنك تغير توجهك بالكامل نحو المال والاستثمارات، وبالتالى فإنك تبدأ فى الحصول على شعور كبير بالسعادة والرضا عند رؤية مدخراتك واستثماراتك تنمو مع الوقت.

ضع جدولًا للأنشطة المالية اليومية

هناك أربعة أنشطة يجب أن تقوم بها كل يوم من أجل تحقيق الاستقلال المالى:

١. قيِّم نفقاتك بشكل حريص قبل الإقدام عليها. وقم بتأجيل كل إنفاق يمكنك تأجيله – أجله حتى وقت قريب إن لم تستطع إلغاءه بشكل كامل.

٢. حدد أهدافًا واضحة للمبالغ التى تنوى الحصول عليها وادخارها، ثم قم بحساب النتائج كل أسبوع وكل شهر؛ فما يمكن قياسه يمكن تحقيقه.

٣. ابحث عن وسائل لتقليل نفقاتك الشهرية وادخار المال، وقلِّص جميع النفقات غير الضرورية. ولتسأل نفسك دائمًا: "هل أحتاج إلى هذا الشىء بالفعل؟". اعقد العزم على تقليل تكاليفك الشهرية للمعيشة بالقدر المستطاع وبأسرع صورة ممكنة؛ حيث يعتبر أى دولار نمكنك ادخاره من نفقاتك الشهرية بمثابة دولار إضافى يمكنك أن تضعه فى حسابك المالى الحر.

٤. استغل كل فرصة ممكنة لزيادة قيمتك وقدرتك على الربح. ابحث عن طرق لتحديث معرفتك ومهاراتك. ركز على التحسن فى الأنشطة التى تسهم بقيمة أكبر فى أدائك وأداء شركتك، ثم ركز على تحقيق دخل أكبر وادخار المزيد كل يوم.

التزم ببرنامجك المالى

اختر على الأقل إجراءً واحدًا يمكنك البدء فيه على الفور، ويستطيع إرشادك نحو الاستقلال المالى.

ويمكن أن يتمثل هذا النشاط بكل بساطة فى فتح حساب بنكى منفصل تقوم فيه بإيداع نسبة معينة من كل دخلك من الآن، وقد يكون عملًا شاقًّا مثل رسم خريطة مالية كاملة لحياتك.

يمكن توقع النجاح المالى. واليوم هو أنسب وقت تبدأ فيه فى الادخار، وهناك مئات الآلاف من المليونيرات العصاميين الذين بدأوا جميعًا من الصفر، والذين بدأوا فى استخدام الممارسات والوسائل الموضحة بهذا الفصل. وإذا كنت تهدف إلى أن تكون واحدًا منهم، فلتبدأ اليوم.

الفصل التاسع

استمتع بصحة ولياقة بدنية رائعة



إن الأفكار تؤدى إلى غايات، والغايات تتحول إلى الأفعال، والأفعال تكوّن العادات، والعادات تشكل الشخصية، والشخصية تحدد المصير.

– ترايون إدواردز

اعقد العزم منذ اليوم على أنك تريد أن تعيش حتى تصل إلى الثمانين أو التسعين من عمرك، وقرر أن ترقص فى أفراح أحفادك، وأن تشعر بالسعادة الغامرة بنفسك فى كل أيام حياتك بدءًا من تلك اللحظة.

إن هذا هو أفضل وقت فى التاريخ الإنسانى يمكن لإنسان أن يعيش فيه،

سواء من حيث الصحة البدنية أو طول العمر؛ حيث لم يكن من الممكن أبدًا قبل ذلك أن تعيش لفترة أطول أو بشكل أفضل من اليوم.

ففى عام ١٩٠١ كان متوسط الأعمار أقل من ٥٠ عامًا للفرد، وفى عام ٢٠٠١ وصل هذا المتوسط إلى سبعة وسبعين عامًا، ومازال يتزايد كل عام. ويعتبر الأشخاص الذين يزيد عمرهم على الثمانين والتسعين والمائة عام فئة من الفئات البشرية المتزايدة فى مجتمعنا. فيجب أن يكون هدفك أن تعيش مثلما يعيش هؤلاء.

إن نواياك المستقبلية والرؤى والأهداف طويلة المدى دائمًا ما تؤثر بشكل كبير على قراراتك وأفعالك الحالية، وفى بعض الأحيان كنت أسأل الحاضرين فى ندواتى: "كم منكم حدد العمر الذى يريد أن يعيشه؟".

يندهش العديد من الناس من هذا السؤال. وبشكل عام، لا يفضل الأشخاص التفكير بصورة كبيرة فى حقيقة أنهم لن يعيشوا للأبد، لذا، فإنهم لا يفكرون فى العيش لفترة طويلة على الإطلاق. وعندما أسأل هذا السؤال، يرد معظم الناس بنوع من الارتباك وعدم الارتياح.

على الرغم من ذلك، فإن قلت إنك تريد أن تعيش حتى الثمانين من عمرك، فسيكون لديك نقطة تركيز رئيسية، وستكون لديك النقطة التى يمكن أن تضع عليها علامة (X) فى حياتك، ويمكنك الآن القيام بفحص كل جزء منفرد من حياتك الجسدية من أجل تحديد ما إذا كانت الطريقة التى تعيش بها ستجعلك تعيش أكثر من ثمانين عامًا أم لا.

من أفضل الأشياء التى يمكن أن تفعلها الآن التوقف عن فعل أى شىء يمكن أن يمنعك من العيش لفترة طويلة بصحة جيدة. فإن توقفت عن فعل بعض الأشياء الضارة لحياتك وبدأت فى فعل بعض الأشياء الأخرى المساعدة، فسيمكنك تغيير حياتك الصحية بشكل كبير للغاية خلال فترة قصيرة للغاية.

تذكر أن هناك أربع وسائل للتغيير: يمكنك الإكثار من فعل بعض الأشياء

المعينة، أو التقليل من فعل بعض الأشياء الأخرى، أو أن تبدأ فى عمل أشياء جديدة لم تقم بها من قبل، أو أن تتوقف عن فعل شىء معين لا يفيدك فى تحقيق أهدافك.

وعلى المدى البعيد، ستكون حرًا فى اختيار ما تفعله أو ما لا تفعله؛ فأنت المسيطر على الموقف، وأنت المسئول. ومن ناحية الصحة الجسدية، فحال صحتك الحالى معتمد بشكل كبير على القرارات التى اتخذتها من قبل.

حدد قيمك الصحية والبدنية

ما قيمك الخاصة بصحتك الجسدية ولياقتك البدنية؟ وما مدى أهمية الصحة الجسدية بالنسبة لك؟ وما ترتيب صحتك الجسدية بالنسبة لباقى الأولويات؟ وما رأيك فى الصحة البدنية، وما مدى اهتمامك بها؟

إنك تحقق ما تفكر فيه فى أغلب الأحيان، والأشخاص الذين يتمتعون بلياقة بدنية عالية، يفكرون فى اللياقة والصحة البدنية فى غالب الوقت: إنهم يفكرون فى اللياقة البدنية فى الصباح والظهيرة والمساء. ويعملون على تنظيم حياتهم حول بعض السلوكيات والأنشطة التى ستضمن لهم عيش حياة سعيدة - ويجب أن تقوم أنت أيضًا بهذا.

يتعامل معظم الناس مع الصحة الجيدة على أنها شىء مسلم به، إلى أن يُحرَموا منها. ولا يفكر معظم الأشخاص فى صحتهم على الإطلاق حتى يعانوا الإعياء أو يتعرضوا لحادث يمكن أن يفرض عليهم أن يفكروا فى صحتهم بشكل دائم.

ابدأ بمعرفة قيمك فى تلك المنطقة. ومن بين القيم المتعلقة بالصحة واللياقة البدنية: السعادة والطاقة والجمال والانضباط والسيطرة على الذات والكفاءة الشخصية والمثابرة واللياقة. أى من تلك القيم تفضلها أكثر؟ اختر من ثلاث لخمس قيم من الملحق، وقم بترتيبها وفق أهميتها.

أى من تلك القيم تهمك بشكل أكبر؟ وما ثانى قيمة؟ وما الثالثة؟ وهكذا. إن التحفيز يحتاج إلى عامل محفز، وكلما كنت أكثر صراحة ووضوحًا بخصوص قيمك المتعلقة بالصحة الجسدية، كان من الأسهل بالنسبة لك أن تتخذ القرارات والتضحيات الضرورية لتعيش حياة طويلة مليئة بالسعادة.

حدد رؤيتك للصحة واللياقة

ما رؤيتك بعيدة المدى لصحتك؟ فكر فى حياتك بعد خمس أو عشر سنوات من الآن. إذا كانت حياتك الصحية رائعة من جميع الجهات، فكيف سيكون حالك؟ وكيف ستشعر؟

قم بعمل قائمة الأحلام، وبعد ذلك قم بوصف الصورة المثالية لنفسك ولنظام حياتك فيما يخص الصحة واللياقة البدنية: كم سيكون وزنك؟ كم ساعة ستتمرن فى اليوم؟ وكم ساعة ستنام فى الليل؟ وما الوقت الذى ستذهب فيه إلى الفراش، ومتى ستستيقظ؟ وما النشاطات الجسدية التى ستشترك فيها بشكل دائم؟ وإن كنت ستنعم بحياة جسدية رائعة من كل النواحى، فما الذى ستفعله، وكيف ستفعله؟

ضع أهدافًا لصحتك ولياقتك البدنية

حدد أهدافًا معينة للمستويات المرغوب فيها من اللياقة البدنية والصحة والكفاءة الجسدية العامة. ومن أجل وضع أهداف مناسبة، يجب عليك أن تختار عوامل أو معايير النجاح المؤثرة والمتعلقة بالصحة واللياقة البدنية. قم بعمل تحليل كامل لنفسك فى الوقت الحالى، ولتكن صريحًا للغاية مع نفسك، وقم بوضع معايير محددة يمكنك من خلالها مقارنة تقدمك، واسأل نفسك الأسئلة التالية:

- كم وزنك؟
- كم ساعة تنام أثناء الليل؟

- ما حجم وسطك؟
- كم مرة تتمرن كل أسبوع؟
- كم دقيقة تتمرن كل أسبوع؟
- ما مقدار الطعام الذى تتناوله؟
- هل النظام الغذائى الذى تتبعه مفيد للجسم؟
- ما كمية المشروبات التى تشربها كل يوم وكل أسبوع؟
- فى أى ساعة تنام ليلًا؟ وفى أى ساعة تستيقظ فى النهار؟
- بكم تقيم صحتك بشكل عام، على مقياس من ١ إلى ١٠؟

يمكن أن يكون أى من تلك المعايير نقطة تركيز لهدفك المتمثل فى تحقيق أفضل المستويات من السلامة والصحة واللياقة البدنية. وبالنسبة لى، فقد قررت أن يكون حجم وسطى هو النقطة التى سأضع عليها علامة (X) فى حياتى؛ فكل شىء أفعله، أو أخفق فى القيام به، فيما يخص المحافظة على نظامى الغذائى أو التمرين أو النوم أو اللياقة البدنية العامة يمكن أن يقاس بسهولة من خلال حجم وسطى فى أى وقت – هذه هى نقطة التركيز الشخصية الخاصة بى، لأنها تعطينى مقياسًا عامًّا للنجاح فى كل نقطة أخرى. ما نقطة تركيزك إذن؟

طور معرفتك ومهاراتك الصحية والبدنية

حدد المعارف والمهارات التى ستحتاج إليها من أجل تحقيق الصحة البدنية الجيدة والحفاظ عليها. يرجع سبب عدم تعلم الأشخاص ونموهم فى أى منطقة ما إلى أنهم يفترضون أنهم يعرفون كل شىء يحتاجون إلى معرفته.

وهم يفترضون بالخطأ أنهم يعرفون بالفعل كل ما يمكن معرفته. ونتيجة لهذا فإنهم لا يبذلون أى جهد من أجل تعلم وتطبيق أى شىء جديد، وهذا التوجه يصعِّب عليهم بشدة التعلم والنمو.

أحد أفضل الأشياء التى يمكن أن تقوم بها هو البدء وأنت مقتنع بأن هناك الكثير من الأشياء التى لا تقوم بها فى منطقة مهمة من حياتك. افترض أيضًا أن هناك لحظة تعلم فيها أن أغلب ما تعرفه غير دقيق أو غير كامل. فلتجعل من نفسك تلميذًا، ولتكن مثل الطفل المتفتح على كل أنواع الأفكار والمعلومات والتأثيرات. وتعامل مع موضوع الصحة والسلامة البدنية وكأن هناك العديد والعديد من المعارف الجديدة التى يمكن أن يكون لها تأثير كبير للغاية على حياتك، وعلى كيفية استمتاعك بها، وشعورك بأن حالتك الجسدية أفضل.

فعلى سبيل المثال، تلقيت خطابًا مؤخرًا من أحد الحاضرين فى ندواتى. لقد غير هذا الشخص مجال عمله، وحسن مهاراته وضاعف راتبه ثلاثة أضعاف، وأصبح مليونيرًا فى خلال أقل من عشر سنوات - ولكنه لم يفلح فى التخلص من عشرين رطلًا من وزنه.

وفى أحد الأيام، أثناء استماعه إلى أحد برامجى الصوتية، سمعنى أتحدث عن أهمية تقليل الدقيق الأبيض والسكر والملح من الأغذية التى نتناولها - لم يخطر هذا على باله من قبل، وبالتالى قرر أن يجرب هذا الأمر.

وفى خلال أقل من خمسة أشهر، فقد العشرين رطلًا. ولقد كتب لى خطابًا أخبرنى فيه بأن فقدانه لوزنه غيّر حياته. ولقد شعر بأنه أفضل؛ حيث أصبح مليئًا بالطاقة، وأصبح ينام بصورة أفضل فى المساء. ولقد صار هذا الشخص أفضل وأكثر تأثيرًا وأكثر ثقة فى عمله وجميع تعاملاته مع الآخرين. لقد شعر بالدهشة والسعادة من كيف أن معلومة واحدة قد مكنته من تحقيق أهدافه الصحية التى سعى إليها لحوالى عشر سنوات.

هناك العديد من المهارات المتعلقة بالصحة واللياقة البدنية التى يمكنك تعلمها من أجل عيش حياة مليئة بالصحة واللياقة، كما توجد الآن الكتب والمقالات المتعلقة بهذا الشأن. يمكنك الاشتراك فى ناد صحى والبدء فى تطبيق برنامج للياقة البدنية، ويمكن أن تشترك فى دروس اليوجا وأن تتعلم ممارسة تمارين الاستطالة وتحسين صحتك بشكل عام، أو يمكنك أن تشترك فى ناد للألعاب الرياضية أو أن تتبع برنامجًا للياقة البدنية، أو يمكنك تعلم رياضة جديدة أو تبدأ فى المشى أو السباحة، ويمكنك أن تحصل على فصول فى التغذية أو الطبخ تقدمها عيادة أو مدرسة محلية.

وفى كل حالة، يجب أن تفترض أن هناك عددًا من الأفكار والوسائل الرائعة المتاحة، والتى يمكن أن تساعدك بشكل كبير على تطوير صحتك وكفاءتك الجسدية بشكل عام. لذلك استمر طيلة حياتك فى تعلم الأفكار المفيدة لحياتك.

طور عادات سليمة للصحة واللياقة البدنية

يعتبر تطوير العادات والسلوكيات الجديدة من الأمور الرئيسية فى عملية تحديد نقطة التركيز. ومن أجل تحقيق الصحة العقلية والجسدية الجيدة، هناك بعض الأشياء التى يمكن أن تفعلها من أجل عيش حياة طويلة فى سعادة. ويتمثل هدفك فى تعلم تلك العادات والتدرب عليها حتى تمارسها بصورة طبيعية.

والخبر الجيد هو أن عشرات الآلاف من الرجال والنساء خضعوا للدراسة وتمت متابعتهم لمدة تزيد على الثلاثين عامًا من أجل تحديد السلوكيات التى تؤدى إلى أفضل مستويات للصحة والكفاءة الجسدية. والآن، صرنا نعلم ما يمكن فعله وما لا يمكن فعله.

الأسرار السبعة للصحة الجيدة

السر الأول للصحة هو السعادة، والعمر المديد هو *الوصول إلى الوزن المناسب والحفاظ عليه*. يستطيع طبيبك أن يساعدك على تحديد وزنك المثالى، أو يمكنك أن تحصل على فكرة أكثر شمولية من خلال خطط الوزن والطول المثالية. وتعتبر زيادة الوزن واحدة من المشكلات الصحية الرئيسية. ولقد تم الإعلان رسميًّا عن أن أكثر من ٥٠ مليون أمريكى يعانون السمنة؛ ويعنى هذا الأمر أنهم أعلى بـ ٢٠٪ من وزنهم المثالى.

إليك هذه المعادلة البسيطة المكونة من أربع كلمات للتحكم فى الوزن: قلل طعامك وتمرن كثيرًا.

لقد قابلت أحد أصدقائى مصادفة مؤخرًا ووجدت أنه فقد أكثر من ٣٠ رطلًا بعد أن زاد وزنه فى السنوات الأخيرة. وعندما سألته عن سره، أجابنى وهو يرسم ابتسامة كبيرة على وجهه: "لقد اكتشفت اكتشافًا مدهشًا - اكتشفت أننى حينما لا آكل لا يزيد وزنى".

فى كل عام يفقد مئات الآلاف من الناس وزنهم ويحافظون على الوزن المثالى، ويجب أن يكون هذا هو الحال بالنسبة لك. ضع وزنك المثالى أمامك على أنه هدف يجب أن تحققه، وضع خطة واعمل على تحقيقها فى كل يوم. لا تخرج أبدًا عن مسار خطتك أو تسمح بالاستثناءات حتى تحقق وزنك المثالى، ثم كرس نفسك للبقاء فى وزنك المثالى بقية حياتك.

السر الثانى للصحة السعيدة هو *تناول أغذية مناسبة*. فعندما فحص الباحثون الأنظمة الغذائية للاعبين الأولمبيين من أكثر من ١٢٠ دولة، وجدوا أن هذه الأنظمة الغذائية المتميزة كانت تشترك فى ثلاث صفات:

- يأكل الرياضيون أنواعًا متنوعة من الطعام من أجل تلقى كل الفوائد الغذائية.

- يحصلون على البروتينات من مصادر خالية من الدهن. وتوجد البروتينات منخفضة الدهون فى: الأسماك واللحوم البيضاء واللحوم الحمراء ذات الجودة العالية. ولقد كان البعض منهم نباتيين وكانوا يأكلون الأطعمة المصنعة من فول الصويا، ولكنهم جميعهم تحاشوا الأطعمة الدهنية.
- كانوا يشربون الكثير من المياه؛ فأنت تحتاج إلى حوالى جالون واحد من المياه يوميًّا من أجل تخليص جسدك من السموم والحفاظ على أداء جسدك لوظائفه بأفضل صورة.

إن مفتاح الوصول إلى النظام الغذائى السليم سهل للغاية: كُلِ المزيد من الفاكهة والخضراوات، وكل الأطعمة المحتوية على البروتينات، وكل الكثير من المنتجات كاملة الحبة مثل الخبز والفطائر المصنعة من القمح كامل الحبة. اشرب الكثير من المياه، اشرب، على الأقل، كوبًا سعة ثمانى أوقيات من المياه كل ساعة. وتحاش تناول السكر والأملاح والمنتجات المصنعة بالدقيق الأبيض.

ويتمثل السر الثالث للصحة الجيدة فى *التمرين* المناسب. فمن الناحية المثالية، عليك أن تتمرن وأن تحرك كل مفصل وعضلة فى جسدك كل يوم، حتى إذا اقتصر هذا على أخذ عدة دقائق فى الصباح من أجل تمديد عضلاتك وتسخينها. يجب عليك أن تتمرن من ثلاث إلى خمس مرات كل أسبوع لمدة تتراوح من ٣٠ إلى ٥٠ دقيقة فى كل مرة. ومن أهم نقاط التركيز للصحة البدنية وضع هدف للتمرين من ٢٠٠ إلى ٣٠٠ دقيقة فى كل أسبوع. ثم تتابع بعد ذلك عدد الدقائق التى تمرنت فيها كل يوم بكل حرص من أجل التأكد من تحقيق هدفك.

يمكن أن تحقق هدفك، المتمثل فى التمرين الأسبوعى لمدة ٢٠٠ أو ٣٠٠ دقيقة، من خلال السير أو ركوب الدراجات أو المشى السريع أو السباحة أو التمرين العضلى، باستخدام العديد من أدوات التمرين فى المنزل أو فى المركز

الرياضى. ويمكنك أن تحقق هذا العدد من الدقائق والساعات على المشايات أو الدراجات الرياضية الثابتة.

يقول العديد من الناس إنهم ليس لديهم وقت للتمرن بشكل دائم. وعلى الرغم من ذلك، فإن الدراسات توضح أنه كلما مارست التمارين الرياضية بصورة أكبر، سواء بصورة يومية أو أسبوعية، زادت طاقتك. وكلما زاد تمرينك، قلت ساعات النوم التى تحتاج إليها، وزاد بريقك وتميزك فى العمل، وزادت إنتاجيتك فى كل شىء تقوم به. وتتجسد فائدة استثمار الوقت فى التمارين بشكل دورى فى الأداء المتميز والحياةِ الطويلة.

ويتمثل السر الرابع للصحة الجيدة فى *الحصول على راحة مناسبة*. لا يجب أن تندهش حين تعلم أن أكثر الناس يحصلون على القليل من الراحة، ويشعرون بالحيرة والارتباك كل يوم. أنت فى حاجة إلى سبع أو ثمانى ساعات من النوم كل ليلة من أجل العمل بأفضل صورة لديك. وفى أوقات الضغط العصبى والعمل الزائد، تحتاج إلى ساعات أكثر من العمل. لذا فلا تحرم نفسك من الراحة.

احصل على يوم واحد كامل إجازة على الأقل كل أسبوع. وفى هذا اليوم، توقف عن القيام بأى شىء متعلق بالعمل. احصل على راحة كاملة، وتوقف عن القراءة والتحدث فى الهاتف والعمل على الحاسب الآلى أو التفكير فى أى من مسئولياتك أو واجباتك. وعوضًا عن ذلك، اخرج للتمشية، ومشاهدة التلفاز واذهب إلى السينما أو لتناول العشاء. ولكن لا تقم بأية أعمال على الإطلاق ليوم واحد على الأقل فى الأسبوع.

فلتأخذ إجازات قصيرة لمدة يومين أو ثلاثة بالقدر الذى تستطيع، مرة كل شهر إن أمكن. وخلال هذا الوقت، ارفض اصطحاب أى عمل معك، ولا تفعل شيئًا سوى الاسترخاء والتمرين والنوم وقضاء الوقت مع الأشخاص المهمين فى حياتك.

بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تحصل على أسبوع أو أسبوعين أو ثلاثة أسابيع إجازة كل عام، وخلالها لا تفعل أى شىء غير الاسترخاء والراحة.

وكلما ارتحت بصورة أكبر، أصبحت أكثر إشراقًا وحدة وتركيزًا وانتباهًا، وأصبحت أكثر إنتاجية فى عملك وفى كل منطقة من حياتك؛ وبالتالى ستتمكن من تحقيق أشياء أكثر من خلال الحصول على المزيد من الراحة.

ويتمثل السر الخامس للصحة الجيدة فى *الحصول على المواد الغذائية والمكملات الغذائية المناسبة*. لقد بدأت فى دراسة التغذية عندما كنت فى الثانية والعشرين من عمرى. ولقد اندهشت عندما علمت أن معظم الأطعمة التى نتناولها اليوم لا تتضمن فيتامينات كافية ومعادن وعناصر مكملة تساعد على الأداء المرتفع.

يقول بعض الأشخاص إنه يمكنك الحصول على المواد الغذائية التى تحتاج إليها إذا ما اتبعت نظامًا غذائيًا متوازنًا. ولكن يقول الخبراء إنك ستحتاج إلى تناول ما يساوى ٢٠ رطلًا من الأطعمة كل يوم من أجل الحصول على الأغذية التى تحتاج إليها للحصول على الصحة المثالية.

قم بمناقشة الأغذية والمكملات الغذائية مع طبيبك، وابحث فى الأمر جيدًا، واقرأ عن الصحة والتغذية، وتناول فيتامينات متوازنة ومكملات معدنية. وفى بعض الأحيان، يمكن أن يكون لإضافة بعض المكونات مثل الحديد أو السيلينيوم أو الكروم، إن احتاج إليها جسمك، تأثير كبير على الشعور الكامل بالصحة والكفاءة الجسدية.

وتتاح أفضل الفيتامينات والمكملات المعدنية على الإطلاق - والمطورة من خلال أفضل الكيميائيين وخبراء التغذية - من خلال العديد من المصادر. لذا قم بالبحث عنها، واختر أفضل المكونات بالنسبة لك وابدأ فى الحصول على المكملات التى تحتاج إليها من أجل العمل بأفضل شكل ممكن.

التوقف عن التدخين هو السر السادس للحصول على صحة جيدة. يعتبر التدخين واحدًا من أسوأ الأشياء التى يمكن أن تضر بها جسدك. وقد ارتبط التدخين بحوالى اثنين وثلاثين مرضًا مختلفًا، والتى تتراوح بين سرطان الأنف

والحنجرة والمرىء والرئتين والبطن وتصلب الشرايين وأمراض القلب وتلف الدماغ وهشاشة العظام والتهاب الرئة وتدهور أغشية اللثة، كما أن التدخين يؤدى إلى مشاكل فى التنفس وتسوس الأسنان.

السر السابع للصحة الجيدة هو *التخلص من الكحوليات*. هناك عدد هائل من المشكلات الجسدية والعقلية والاجتماعية التى تنتج عن شرب الكحوليات: المشاجرات العائلية وحوادث المرور وتليف الكبد وتلف الدماغ، والعديد من المشكلات الجسدية الأخرى.

قال اليونانيون القدماء "اعتدل فى كل شىء". يا لها من نصيحة رائعة تنطبق على كل الجوانب المؤثرة على الصحة الجسدية!

ضع جدولًا يوميًا للصحة واللياقة البدنية

اختر الأنشطة اليومية التى تنوى الاضطلاع بها من أجل تحقيق المستويات العالية للصحة الجسدية والكفاءة الجسدية والحفاظ عليها. قم بكتابتها، وضع جدولًا وخطة للتنفيذ، وخصص مكانًا للصحة واللياقة البدنية فى أجندتك اليومية، بالضبط كما تحدد موعدًا مهمًا مع أحد العملاء. ضع الأنشطة الصحية والجسدية فى مستوى أعلى لهرم القيم والأهداف الخاص بك. ضع الأنشطة الأخرى جانبًا وقلل من المهام ذات القيم الضئيلة، وبالتالى سيكون لديك الكثير من الوقت لتعتنى بنفسك - هذا أحد الأمور التى يجب ألا تسوف القيام بها أو تؤجلها.

التزم بخطة الصحة واللياقة البدنية

ما الفعل الذى ستلتزم بالقيام به اليوم من أجل التقدم للأمام تجاه المستويات العالية للكفاءة الجسدية؟ بغض النظر عن الفعل المطلوب، التزم بالقيام به من الآن: ادخل فى اللعبة، وقم بتنفيذ برنامج يدوم طوال الحياة للحفاظ على صحتك وكفاءتك الجسدية والبدنية.



حقق كل ما يمكنك تحقيقه

إن قدرة الفرد العادى تماثل قدرة المحيط الهائج، أو القارة الجديدة حديثة الاكتشاف، أو تماثل عالمًا من الإمكانيات ينتظر من يطرق بابه ليوجهه تجاه الأشياء الرائعة.

– براين تريسى

كانت أول وظيفة لى بعد أن تركت الجامعة قبل أن أتخرج هى غسل الأطباق فى مطبخ أحد الفنادق الصغيرة. وقد كانت تلك هى الخطوة الأولى لسلسلة من الوظائف اليدوية مثل رص الخشب فى قطاعة الخشب وحفر الآبار والعمل فى المزارع ووضع الصواميل فى أحد خطوط الإنتاج، ولقد شغلتنى مثل تلك الوظائف فى السنوات الأولى من عمرى الوظيفى.

كان اكتشافى لقانون السبب والنتيجة بمثابة نقطة تحول فى حياتى، ذلك القانون العظيم للكون ومصير الإنسان. فلقد تعلمت أنه لا شىء يحدث إلا

بسبب، وأن النجاح والفشل لا يأتيان مصادفة. واكتشفت أيضًا أن الناجحين فى أى مجال عادة هم الذين يعرفون علاقة السبب والنتيجة بين ما يريدون وكيفية الحصول عليه. وبعد ذلك يكرر هؤلاء الأشخاص أفعال غيرهم من الناجحين مرات عديدة فى مجال معين حتى ينالوا نفس نتائجهم - ولقد غيرت هذه الرؤية حياتى.

ليس هناك من هو أفضل أو أذكى منك. ربما كان أولئك الناجحون أكثر منك فطنة فى مجالات مختلفة، على الأقل فى الوقت الحاضر. فإذا رأيت أن هناك شخصًا أفضل منك اليوم، فهذا لأنه اكتشف قبلك علاقة السبب والنتيجة. وتستطيع أنت أيضًا، بحدود معينة، فعل أى شىء يستطيع غيرك فعله. وأفضل برهان على أنك قادر على تحقيق أى هدف هو نجاح آخرين فى الوصول إليه.

يخدع الكثيرون أنفسهم باعتقادهم أنهم يستطيعون، بطريقة ما أو بمعجزة ما، تحقيق نفس النتائج التى يحققها الناجحون، بينما هم يسيرون على خطى الفاشلين. والأسوأ من ذلك أنهم قد يظنون أن حل جميع مشاكلهم وتحول أحلامهم إلى حقيقة سيأتيان بضربة حظ وبدون عناء فى العمل - ولكن الأمور لا تسير هكذا.

كتب فولفجانج فون جوته: "إذا أردت أن تربح أكثر، فلابد أن تكون أولًا أفضل". وحتى تحقق المزيد فى عالمك الخارجى، لابد أن تعمل بجهد فى عالمك الداخلى من أجل تطوير ذاتك. ليس هناك طرق مختصرة للنجاح، وليس أمامك من طريق آخر.

تعد التنميتان المهنية والشخصية من أقوى الأدوات التى يمكنك أن تستخدمها فى إنجاز أى هدف عينته لنفسك. ويمكنك أن تنتقل بنفسك من أى مكان أنت فيه إلى أى وجهة تريدها عن طريق معرفة كيف فعل الآخرون ذلك من قبلك، ثم السير على نفس النهج.

وكما يُذكر دائمًا، فإن الشخص العادى يستغل ١٠٪ فقط من إمكانياته، إن لم تكن ٢٪، وذلك طبقًا لما ذكرته دراسات معهد المخ والأعصاب بجامعة ستانفورد. ويملك الناس فى المتوسط مخزونًا هائلًا من القدرات غير المستخدمة. إن الطبيعة سخية للغاية، وهى تمنح كل إنسان كمًّا هائلًا من القدرات والإمكانيات، ولكن معظمها لا يتم استغلاله خلال دوران عجلة الحياة.

فإذا تمكنت فقط من استخدام نسبة صغيرة إضافية من مخزون قدراتك الفطرية، فسترى أن نتائجك قد تضاعفت مرتين أو ثلاث مرات على الأقل؛ وبذلك تستطيع إنجاز أمور لم تنجزها من قبل، وبالتالى ستشعر بأنك أكثر صحة وسعادة وحيوية مما كنت تتخيل.

يذكر عالم النفس "أبراهام ماسلو" أن قصة الجنس البشرى ما هى إلا قصة رجال ونساء "يبخسون قدر أنفسهم"؛ حيث يرى معظم الناس أن قدراتهم الشخصية ضئيلة، وأغلبهم يختلقون لأنفسهم الأعذار والمبررات حيال الأداء الفقير الذى يقومون به. وهم يقنعون أنفسهم - أو يسمحون لأنفسهم بالاقتناع بدلائل واهية - بأنهم تنقصهم القدرة والجهد اللذان يتميز بهما من هم أفضل منهم. كما يكتفون بوجودهم غير المؤثر فى المجتمع بدلًا من إلزام أنفسهم بالتحرر من قيودهم العقلية والهروب من سجن عقولهم.

وعندما تنظر إلى شخص مثل "أرنولد شوارزنجر" فلا يمكن أن تفترض أن نمو بنيته العضلية مرتبط بالحظ أو بالجينات الوراثية؛ فأنت تعلم جيدًا أنه تدرب على مدار سنين واستغل آلاف الساعات لتقوية بنيته الجسمانية.

إن كل شخص تقريبًا يبدأ بنفس البنية التى بدأ بها "أرنولد شوارزنجر" كشاب مراهق نحيف يقطن بالقرب من مدينة غراتس بالنمسا. ولكن الفرق الوحيد هو أن "أرنولد شوارزنجر" قام بالتدريب المستمر لتنمية عضلاته، بينما لم يقم بذلك الشخص العادى.

ويعد معظم الأشخاص متساوين إلى حد كبير من حيث القدرة العقلية والكفاءة؛ فكل شخص له نفس التركيبة العقلية، وكل منا له قدرات ومواهب متعددة. صحيح أن بعض الناس يبدأون حياتهم متمتعين بقدرات فطرية أعلى ومواهب شخصية كبيرة، ولكن فى المتوسط، يملك كل شخص القدرة على تحقيق أكثر مما قد يتخيل أنه قادر على تحقيقه.

حدد قيم النمو والتطور الشخصيين الخاصة بك

لتحقيق القدر الأعظم من النمو والتطور الشخصيين، ابدأ بالقيم الخاصة بك لأنها هى التى تحدد إمكانياتك. إن قيمك، كما تعلم، تتجسد فى كلماتك وأفعالك. ويمكنك التعرف على قيمك عن طريق النظر إلى أفعالك واستجاباتك للعالم المحيط بك؛ حيث إن قيمك هى الأسباب الجذرية وراء جميع دوافعك وسلوكياتك.

ومن القيم التى تتعلق بنمو شخصيتك: التميز وتحقيق الذات والتعليم والمهارة والإنجاز والتفوق الشخصى. ويمكن تلخيص القيمة الأساسية بالنسبة لى، فى جانب التنمية الشخصية، فى *الاستغلال الكامل لقدراتى*.

إننى أؤمن بأن كل شخص لديه القدرة على فعل أشياء رائعة فى حياته، وبأنه بداخل كل فرد منا مارد ينتظر الخروج. فكل منا قادر على فعل أكثر مما فعل من قبل، شريطة أن يتعلم كيف يفعل ذلك؛ وهذه هى القيم الجوهرية الخاصة بى، فما قيمك؟

حدد رؤيتك للنمو والتطور الشخصيين

كون رؤية طويلة الأجل لنفسك فى مجال تنمية الشخصية. انظر الى الأمام بعد عملك لمدة خمس أو عشر سنوات، وتخيل أنك وصلت إلى درجة هائلة من التطور فى كل مجالات حياتك، وانظر لنفسك على أنك إنسان ناجح ومثالى فى جميع النواحى، وارفض أن تتنازل عن أحلامك.

ما مستوى مهارتك أو قدرتك فى المجال الذى تعمل فيه؟ وما المكانة الاجتماعية والهيبة التى بلغتها نتيجة أدائك العظيم فيما تفعله؟ وما نوع عملك، وعلى أى مستوى تقوم به؟ كيف سيكون شعورك تجاه نفسك عندما تصبح الأفضل فى عملك؟ وفى حالة عدم وجود عوائق تواجهك، ما رؤيتك الخاصة بتنميتك لذاتك فى الشهور والسنوات القادمة؟

ضع أهدافًا للنمو والتطور الشخصيين

قم الآن ببلورة رؤيتك الخاصة فى أهداف محددة. ويمكنك البدء بالطريقة التالية: خذ ورقة واكتب عشرة أهداف تطمح إلى تحقيقها خلال الشهور والسنين القادمة ناحية التطور الشخصى والمهنى. ولتكن صيغة كتابتك فى زمن المضارع، وكأنك بالفعل أصبحت الشخص الذى ترغب فى الوصول اليه. وحدد بالضبط الأمور التى تريد أن تكون قادرًا عليها، واعقد العزم على أن تكون الشخص الذى تريد أن تكونه، وصِف بدقة كيف ستبدو حينما تصبح متميزًا حقًّا فى مجالك وفى حياتك الشخصية.

ثم قم بعد ذلك بمراجعة قائمة الأهداف العشرة واختر هدفًا واحدًا سيكون له، فى حالة تحقيقه، أعظم الأثر على حياتك وعملك. قم بوضع دائرة حول هذا الهدف وقم بنقله على ورقة بيضاء.

ثم قم بعمل جدول لتحقيق هذا الهدف، وقم بتحديد المعايير التى ستقيس وفقًا لها مقدار تحقيق الهدف، وضع أيضًا مواعيد نهائية فرعية لكل مرحلة.

قم بوضع قائمة بكل شىء تعتقد أنك ستحتاج إلى فعله من أجل تحقيق تميزك الشخصى بتلك المنطقة، ثم قم بترتيب قائمتك على شكل خطة من خلال تحديد الأولويات لكل عنصر من العناصر. قم بجمع الكتب والمواد والأدوات والموارد الأخرى التى ستحتاج إليها من أجل البدء فى العمل على تطوير نفسك وتحقيق هدفك.

بعد ذلك ابدأ على الفور بتنفيذ عنصر واحد على الأقل من خطتك من أجل البدء فى العملية. اعقد العزم على القيام بشىء ما كل يوم حتى تنجح فى تلك المنطقة، ولا تتوقف أبدًا عن تطوير نفسك حتى تصبح هذا الشخص الذى ترغب فى أن تكون عليه.

عندما بدأ الممثل العالمى "جيم كارى" حياته العملية، كان لديه هدف بأن يتقاضى ١٠ ملايين دولار نظير التمثيل فى فيلم واحد. ولقد كتب شيكًا لنفسه بهذا المبلغ وحمله معه كل يوم فى كل مكان. كان ينظر إلى هذا الشيك باستمرار ولم يتوقف أبدًا عن الإيمان بقدرته على الحصول على ١٠ ملايين دولار فى فيلم واحد.

وعلى الرغم من ذلك، فإن الإيمان بموهبته لم يكن كافيًا، ولذلك عمل "كارى" على تطوير مهارته المهنية. ولقد حصل على جميع الأدوار التى استطاع أن يحصل عليها، وبدأ بتمثيل هذه الأدوار بكل طاقة وحيوية وبأفضل صورة ممكنة. ولقد طور قدرته على التحدث والتقمص الدرامى والإمتاع، ودائمًا ما أضاف الكثير إلى جعبة أدائه. ولقد حصل على جميع الدروس التى استطاع الحصول عليها ودرس كل عنصر للتمثيل الاحترافى استطاع تعلمه من الأشخاص الموجودين حوله.

وبعد سنوات من العمل الجاد، تحقق حلم "جيم كارى" فى النهاية؛ حيث حصل على ١٠ ملايين دولار عن دور الجوكر الذى لعبه فى فيلم *Batman Forever*. وقبل أن يصل إلى سن الأربعين. أصبح يتقاضى ٢٠ مليون دولار نظير الفيلم، وهو الآن يمثل فيلمًا أو اثنين فى العام. ويعتبر "جيم" الآن واحدًا من أنجح ممثلى هوليوود، إن لم يكن العالم، لأنه كانت لديه رؤية وحلم واضحان لم يبعد ناظره عنهما أبدًا. والأهم من ذلك، أنه استمر فى العمل على تطوير نفسه ومهارته حتى أصبح الممثل الذى يتقاضى ٢٠ مليون دولار فى الفيلم.

طور معرفتك ومهاراتك الشخصية

قم بوضع معايير محددة لكل هدف من أهدافك. وإن كان هدفك هو التميز فى مجالك، فحدد كيف سيمكنك أن تعرف أنك قد حققته، وقرر كيف يمكنك أن تقيس تطورك وتقيم نجاحك. ربما يمكنك استخدام عدد الساعات التى تدرس فيها هذا المجال كل أسبوع كأحد المعايير، وربما يمكنك قياس عدد الكتب التى تقرؤها أو عدد البرامج الصوتية التى تستمع إليها، وربما يمكنك قياس التطور من خلال عدد المقابلات التى تحصل عليها أو عدد المبيعات التى تحققها نتيجة تطور مهارتك.

قارن نفسك بتلك المعايير بشكل مستمر. وكلما كانت معاييرك دقيقة وأعطيت اهتمامًا لها، أصبحت أفضل فى هذا المجال وستحقق تقدمًا أكبر.

ستجد هنا بعض الأسئلة الرئيسية التى يمكنك أن تسألها وتجيب عنها لنفسك فيما يتعلق بتحقيق الأهداف:

- ما المعارف الإضافية التى تحتاج إليها من أجل التميز فى مجالك؟
- ما المهارات الإضافية التى يجب أن تكتسبها من أجل تأدية عملك بأفضل شكل؟
- ما الموضوعات التى يجب أن تدرسها وتتفوق فيها؟
- ما المهارات التى يمكنك تطويرها، والتى ستساعدك بأكبر قدر ممكن فى عملك أو وظيفتك؟
- ما المجالات الرئيسية فى مهنتك التى تؤثر على نتائجك؟ وما الذى يجب عليك أن تتميز فيه من أجل أن تكون رائدًا فى مجالك؟

- ما إمكاناتك الرئيسية اليوم. وما الإمكانات الرئيسية التى تحتاج إلى تطويرها من أجل التميز فى مجالك فى المستقبل؟
- ما خطتك للتميز فى هذه المجالات؟
- ما خطتك للحصول على تلك المهارات المهمة؟
- ما القدرة أو المهارة التى إن طورتها وقمت بها على أفضل صورة، سيكون لها التأثير الإيجابى الأكبر على حياتك وعملك؟

قم أولًا بتحديد قيمك ورؤيتك وأهدافك ومعارفك ومهاراتك التى تحتاج إليها من أجل تحقيق الأهداف، ثم اختر الطرق التى ستقيس من خلالها تقدمك تجاه كل هدف، ثم قم بعمل شىء كل يوم يجعلك أفضل بصورة ما. فلتقم بالقراءة والحصول على دورات تدريبية والاستماع إلى البرامج الصوتية أو التمرن على مهارات جديدة، ولا تتوقف عن التطور أبدًا.

اكتسب عادات رابحة للتطور والنمو الشخصيين

اختر العادات والأساليب التى ستحتاج إليها للتمرن كل يوم من أجل أن تصبح الشخص الذى ترغب فى أن تكونه. ويمكن أن تكون هذه العادات هى الوضوح والتخطيط والدقة والاجتهاد والعمل الجاد والتصميم والمثابرة.

ربما تكون أهم صفة لازمة لتحقيق النجاح هى الالتزام الشخصى. ولقد عرف الكاتب والمفكر "ألبرت هابارد" - الذى عاش فى القرن العشرين - الالتزام الشخصى بأنه "القدرة على جعل نفسك تفعل ما يجب عليك فعله، عندما يجب عليك فعله، سواء أكان هذا الأمر يروق لك أم لا".

ولقد أطلق "نابليون هيل" - صاحب كتاب *Think and Grow Rich* - على الالتزام الشخصى مسمى "مفتاح تحقيق الثروة".

فى كل يوم، وفى كل ساعة من اليوم، يجب عليك أن تتمرن على الالتزام الشخصى: يجب عليك أن تلزم نفسك بالقيام بما هو سليم وضرورى ومهم، وإلا ستنتهى بك الحال بفعل ما هو مرح وسهل ولكنه غير مهم. إن الالتزام الشخصى هو الصفة التى تمكنك من اختيار القيام بأهم المهام، سواء أكانت تعجبك أم لا، والالتزام بها. إن الالتزام الشخصى صفة لا غنى عنها للرجال والنساء ذوى الأداء العالى.

قم بوضع جدول يومى لأنشطة النمو والتطور الشخصيين

هناك سبع قواعد عليك أن تقوم بتطويرها إذا كنت ترغب فى تحقيق كل ما يمكنك تحقيقه. ويمكنك تعلم تلك القواعد من خلال الممارسة والتكرار حتى تصبح أفعالًا تلقائية.

١. ***تحديد الأهداف اليومية:*** فى كل صباح، خصص من ثلاث إلى خمس دقائق من أجل كتابة أهم عشرة أهداف فى الوقت الحالى، واحرص على أن تخصص دفترًا لهذا الغرض، ومن خلال كتابة أهدافك العشرة فى بداية كل يوم، سوف تجعلها مستقرة فى عقلك الباطن، وسيعمل هذا التسجيل اليومى للأهداف على تفعيل قواك العقلية، وسيعمل على حث عقلك ويجعله أكثر نشاطًا، وطوال اليوم بأكمله، سترى أمامك الفرص والإمكانات للتحرك بصورة أسرع تجاه هدفك.

٢. ***التخطيط والتنظيم اليوميان:*** خصص بعض الدقائق، من المفضل أن تكون فى الليلة السابقة، لتضع الخطة المناسبة لكل نشاط تريد أن تقوم به فى اليوم التالى. استخدم أسلوب القائمة دومًا، وفكر دائمًا واكتب أفكارك على الورق؛ حيث إن هذه واحدة من أقوى الضوابط تأثيرًا وأهمية على الأداء العالى.

٣. ***حدد الأولويات اليومية:*** يتمثل لُب التحكم فى الوقت والذات والحياة فى قدرتك على وضع أولويات مناسبة لاستخدام وقتك. قم باستخدام الوسائل

الموضحة فى الفصل الثانى لاختيار أهم المهام التى يمكنك القيام بها، ثم البدء على الفور فى العمل على تلك المهمة؛ حيث إن هذا الأمر ضرورى للأداء العالى.

٤. ***التركيز اليومى على الأنشطة ذات القيمة العالية:*** إن قدرتك على التركيز على أهم المهام الموجودة أمامك ستساعدك بشكل كبير على النجاح، تمامًا مثل أى نظام يمكنك تطويره.

٥. ***التمارين اليومية والتغذية المناسبة:*** إن صحتك أهم من أى شىء آخر. فمن خلال إلزام نفسك بالتمرن بشكل منتظم وتناول الطعام الصحى، ستتمكن من الوصول إلى أفضل المستويات الممكنة للصحة واللياقة البدنية فى حياتك.

٦. ***التعلم والنمو اليوميان:*** إن عقلك يشبه العضلة، وإن لم تستخدمه فستفقده؛ لأن التعلم المستمر هو المطلب الأدنى للنجاح فى أى مجال.

٧. ***تخصيص وقت يومى للأشخاص المهمين فى حياتك:*** إن العلاقات الشخصية هى كل شىء، لذا تأكد من أنك لا تحقق النجاح على حساب أهم جانب فى حياتك. ويجب عليك أن تخصص وقتًا لعلاقاتك فى كل يوم بغض النظر عن مدى انشغالك.

هذه الأمور السبعة ستضمن لك تأدية عملك بأفضل المستويات، وستحصل على أعلى مستويات الرضا عن كل ما تفعله.

معادلة الـ ١٠٠٠٪

هناك معادلة بسيطة وعملية ومثبتة عمليًا يمكنك استعمالها من أجل مضاعفة دخلك فى السنوات القادمة. إنها واحدة من المعادلات التى طبقتها فى بداية

حياتى العملية وأثبتت كفاءتها، ولقد ذكرتها لآلاف الأشخاص، والشكوى الوحيدة التى تلقيتها بخصوص تلك المعادلة هى أنها متحفظة للغاية.

لقد أشار معظم الأشخاص الذين طبقوا تلك المعادلة كل يوم إلى تحقيق تطورات غير مسبوقة فى حياتهم، ولقد حدثت تلك التغييرات سريعًا، وغالبًا فى خلال يومين فقط. جربها وقرر بنفسك.

تعتمد معادلة الـ ١٠٠٠٪ تلك على قانون التحسن التدريجى الذى ينص على أنك "إذا ما أخذت الأمر بأكمله على عاتقك فسيكون تحقيقه صعبًا، وإن أخذته على مراحل، فسيكون تحقيقه سهلا".

وبغض النظر عن مدى تصميمك أو حماسك، فإن التغيير والتقدم يحدثان ببطء؛ فقد تحتاج إلى عمرك كله حتى تصير الشخص الذى تريده، حيث إن الأمر يستغرق بعض الوقت من العمل الجاد والتصميم كى تصبح شخصًا مختلفًا. إننا غالبًا لا نقوم بعمل تغييرات بارزة دائمة على صورة قفزات كبيرة، ولكن كل التغييرات الثابتة تكون قابلة للتطور على مدار فترة زمنية طويلة. ويحتاج هذا النوع من التغيير إلى الصبر والالتزام؛ حيث إن هذا النوع من التغيير فقط هو الذى يبقى ويكون مفيدًا.

ودعنى أسألك: هل يمكنك أن تزيد من إنتاجيتك الكلية وأدائك بنسبة ١,٠٪ فى الأربع والعشرين ساعة المقبلة؟

بصورة أخرى: هل يمكنك أن تصبح أكثر إنتاجية بنسبة ١,٠٪ فى الأربع والعشرين ساعة المقبلة إذا أردت بالفعل القيام بذلك؟ الحقيقة هى أنك يمكنك بالفعل أن تصبح أكثر إنتاجية بنسبة ١,٠٪ على الفور فى خلال دقيقتين، فقط من خلال تنفيذ مهمة واحدة ذات قيمة عالية.

من خلال تحديد أهدافك وأولوياتك والتركيز على الأنشطة ذات القيمة الأعلى سيمكن لأى شخص أن يزيد من إنتاجيته الكلية وأدائه بنسبة ١/١٠٠٠ خلال الأربع والعشرين ساعة المقبلة، وسيمكن للعديد من الأشخاص أن

يضاعفوا أو أن يحققوا ثلاثة أضعاف إنتاجيتهم على مدار الأربع والعشرين ساعة المقبلة إذا أرادوا ذلك بالفعل.

فإذا كنت تتعلم وتدرس وتطور مهاراتك باستمرار، فقم بتوضيح أهدافك باستمرار، وقم بوضع أولويات أوضح وأفضل. وركز على المهام الأكثر قيمة، وبالتالى سيمكنك زيادة إنتاجيتك الكلية بنسبة ٠,١٪ فى كل يوم، وستستمر على ذلك إلى الأبد.

ونتيجة لقانون زيادة العوائد المقدم فى الفصل الأول، فإن كل الجهود التى تحاول أن تجعلها أكثر إنتاجية فى منطقة واحدة سوف تؤدى إلى تطوير أدائك فى كل منطقة أخرى فى نفس الوقت. وسوف تحصل على المزيد من النتائج الجيدة فى وقت أقل، عندما تحافظ على عمل ذلك.

إذا أصبحت أكثر إنتاجية بنسبة ٠,١٪ كل يوم، على مدار خمسة أيام كل أسبوع، فستصبح فى نهاية الأسبوع أكثر إنتاجية بنسبة ٠,٥٪. وفى نهاية أربعة أسابيع، ستزيد إنتاجيتك بنسبة ٢٪ (٤ × ٠,٥ = ٢). وفى نهاية اثنين وخمسين أسبوعًا، ستزيد إنتاجيتك بنسبة ٢٦٪ أكثر مما كنت عليه فى بداية العام (١٣×٢=٢٦).

هنا يتجسد أثر المعرفة الجديدة والموهبة، فكل تطوير فى أى جزء من العمل يؤثر على الأجزاء الأخرى من عملك فى نفس الوقت. ولكونك أصبحت أفضل فى إدارة الوقت، ستصبح أكثر إنتاجية مع عملائك، وبعد أن تصبح أكثر إنتاجية مع عملائك، ستصبح أكثر قدرة وكفاءة فى المناطق الأخرى من عملك؛ حيث يؤدى كل تحسين إلى مزيد من التحسينات.

وبوصولك إلى نسبة ٢٦٪ زيادة فى الإنتاجية على مدار العام والاستمرار فى التقدم بنسبة ٠,١ كل يوم، على مدار خمسة أيام فى الأسبوع، ستعمل على مضاعفة إنتاجيتك وأدائك خلال ٢,٧ عام. وإذا واصلت النمو وصرت أكثر تأثيرًا وكفاءة، فإن التقدم الذى تحرزه بنسبه ٢٦٪ فى العام على مدار عشرة

أعوام ستنتج عنه زيادة فى الأداء مقدارها ١٠٠٤٪، وفى النهاية سيتضاعف دخلك بما يتوافق مع قيمة مساهمتك.

لقد رجع إلىّ بعض الطلاب بعد أربع أو خمس أو ست سنوات وأخبرونى بأنهم تمكنوا من زيادة دخولهم، وفى كل حالة من الحالات، اندهش الطلاب من سرعة تقدمهم فى موادهم الدراسية من خلال التحسينات البسيطة والمؤثرة فى كل يوم.

وإليك الخطوات السبع لنموذج الـ ١٠٠٠٪ التى ستساعدك على أن تتحسن بنسبة ١, ٠٪ يوميًا، وبنسبة ٥, ٠٪ فى الأسبوع، و٢٪ كل شهر، و٢٦٪ كل عام.

■ استيقظ ساعتين مبكرًا قبل مقابلتك الأولى وقم بالقراءة لمدة ساعة واحدة فى مجالك؛ حيث إن هذه الساعة يطلق عليها الساعة الذهبية، وستحدد تلك الساعة إيقاع الجزء الباقى من اليوم. اترك التلفاز مطفأ، وضع الجرائد جانبًا. قم باستثمار الدقائق الستين الأولى فى التركيز فى نفسك وفى عقلك؛ فإن الساعة الأولى هى التى تحدد باقى اليوم.

■ قم بإعادة كتابة ومراجعة أهدافك فى بداية كل يوم. فلتأخذ بعض الدقائق لتسجل أهدافك فى دفتر صغير، بالفعل المضارع، وكأنك تحققها الآن؛ حيث يؤدى هذا الأمر إلى تنشيط عقلك الباطن ليكون متنبهًا للفرص التى ستحقق لك أهدافك فى اليوم بأكمله.

■ قم بوضع خطط كل يوم مسبقًا، ثم قم بوضع قائمة بكل شىء يجب أن تفعله فى الليلة السابقة؛ لأن هذا الأمر يمكّن عقلك الباطن من العمل على القائمة بينما أنت نائم، وفى الغالب، عندما تستيقظ، سيكون لديك العديد من الأفكار والرؤى التى ستمكنك من تحقيق أهدافك اليومية بشكل أسرع وبصورة أفضل.

■ ركز دائمًا على الاستخدام الأقيم لوقتك. قم باختيار المهمة التى يمكن أن يكون لها التأثير الإيجابى الأكبر على حياتك العملية، ثم ابدأ فى القيام بهذه المهمة فى أول النهار.

■ استمع إلى البرامج التعليمية الصوتية فى سيارتك؛ فبهذا ستحول سيارتك إلى فصل دراسى متنقل - جامعة تسير على عجلات؛ وهذا النشاط قوى للغاية لدرجة أنه قادر وحده على منحك زيادة تبلغ ١٠٠٠٪ فى السنوات القادمة.

■ اسأل سؤالين بعد المرور بكل تجربة؛ حيث إنهما يمكنانك من التعلم والنمو بصورة أكبر من أى شىء يحدث لك: ما الذى فعلته بصورة سليمة؟ وما الذى كان يجب أن أقوم به بشكل مختلف؟

وطبقًا لقانون التركيز، فإن كل ما يدخل عقلك يظل فى خبرتك، وأى شىء تهتم به يزيد طوال حياتك، وستميل إلى أن تفعله بشكل أفضل. فعندما تحلل كل فعل من خلال السؤالين: "ما الذى فعلته بصورة سليمة؟" و"ما الذى كان يجب أن أفعله بشكل مختلف؟" فأنت تبرمج نفسك على الأداء بشكل أفضل فى كل فعل تقوم به. ومن خلال هذين السؤالين سوف تتمكن من تعلم أكبر عدد ممكن من الدروس المستفادة من كل موقف تمر به؛ وهذا يمكنك من التعلم بمعدل سريع.

ومن أفضل الأخبار على الإطلاق أنه عندما تركز على ما فعلته بشكل صحيح وما ستفعله بشكل مختلف، فإن عقلك سيصبح إيجابيًّا وأكثر إنتاجًا وإبداعًا، وستصبح أكثر رغبة فى تجربة الأشياءالجديدة، وستصبح لديك قابلية أكبر على تطبيق الأفكار التى خرجت بها من خبراتك السابقة.

■ المكون السابع والأخير لنموذج نسبة الـ ١٠٠٠٪ هو أن تتعامل مع جميع من تقابلهم كأنهم عميل يساوى مليون دولار. كذلك تعامل مع زملاء العمل

بنفس الطريقة التى تعامل بها العملاء ذوى القيمة الكبيرة لشركتك. وتعامل مع كل عميل مستقبلى أو حالى كأنه اشترى بالفعل منتجات بقيمة مليون دولار من شركتك ويفكر فى القيام بهذا الأمر مجددًا، وكذلك، عامل أفراد أسرتك كأنهم أكثر الأشخاص أهمية بالنسبة لك فى العالم، لأنهم كذلك بالفعل.

التزم بالنمو والتطور الشخصيين

أنت أفضل مورد متاح لديك، وقدرتك على الربح هى أكثر الأصول قيمة لك. لذا، قم بالاستثمار كل يوم فى تطوير نفسك، وزد من قدرتك على ربح المزيد من المال؛ حيث إن أغلب الأشخاص الذين يحصلون اليوم على ٢٥٠٠٠٠ دولار سنويًا بدأوا بالحصول على ٢٥٠٠٠ دولار أو أقل.

قرر من اليوم أن تقوم بتطوير نفسك إلى النقطة التى يمكنك فيها أن تحقق أهدافك المالية والشخصية التى وضعتها لنفسك، ولتحقق كل ما يمكنك تحقيقه.


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الحادى عشر

فلتترك بصمة في مجتمعك



أفضل ما فى العطاء هو أن ما نحصل عليه من ورائه يكون دومًا أفضل مما أعطيناه؛ فرد الفعل هنا يكون أعظم من الفعل ذاته.

– أوريسون سويت ماردين

لقد خُلقت لتصنع شيئًا عظيمًا فى حياتك، ولم ولن يوجد أحد مثلك على الإطلاق؛ فأنت إنسان فريد، وتركيبتك الخاصة من المواهب والقدرات والمشاعر والأفكار والتوجهات والفلسفة تجعلك متميزًا ومختلفًا عن سائر البشر.

لديك مواهب وقدرات استثنائية لم تستخدمها بعد، ولديك عقل عظيم يتكون من ملايين الخلايا، وكل واحدة من هذه الخلايا متصلة ومتداخلة مع أكثر من

٢٠,٠٠٠ خلية أخرى، وتركيبات الأفكار والآراء التى لديك أكبر بكثير من عدد الجزيئات الموجودة على سطح الأرض. فيا لك حقًا من شخص غير عادى !

من أهم الأسئلة التى يمكن أن تسألها وتجيب عنها: "ما نوع الاختلاف الذى أريد أن أصنعه فى حياتى؟".

ماذا تريد أن تشتهر به؟ كيف تحب أن يتكلم عنك الناس بعد رحيلك؟ أية بصمة تحب أن تتركها فى العالم؟ ماذا تود أن تعمل من أجل تحسين حياة الآخرين؟

يتحدث "بيتر دراكر" فى كتاباته عن أحد مدرسى الثانوية الذى نصح طلابه بأن يبدأوا فى التفكير فى الميراث الذى سوف يتركونه، وعلى الرغم من أنهم لم يتجاوزوا العشرين من أعمارهم، إلا أن المدرس نصحهم بأن التفكير فى الميراث الذى سيتركونه ليس مبكرًا.

بعد عشر سنوات، خلال أحد التجمعات لأصدقاء المدرسة، تقابل "دراكر" مع بعض الطلاب من ذلك الفصل الدراسى، ووجد أن قليلًا منهم تعاملوا مع هذه الرسالة بجدية وبدأوا بالفعل بالتفكير فى الميراث الذى سيتركونه بينما هم لا يزالون فى بدايات حياتهم العملية. وقد وجد أنهم وصلوا الى مراحل نجاح متقدمة فى حياتهم العملية أكثر من الذين لم يلقوا بالاً لفكرة الميراث.

لقد اختلف هؤلاء الشباب عن الآخرين فى توجههم نحو أنفسهم ونحو عالمهم، وكان لديهم من احترام وتقدير الذات ما يفوق جميع المستويات، وتميزوا بأنهم أكثر جدية وأكثر ثقة بالنفس، ولقد أثرت فكرة ترك الميراث على أفكارهم وعلى قراراتهم لسنوات عديدة.

ما نوع الميراث الذى تريد أن تتركه؟ ففى كتابه الذى حقق أفضل مبيعات، *العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية*، يقول "ستيفن كوفى" إن الأهداف الأربعة الأفضل فى الحياة هى "أن تعيش وأن تحب وأن تتعلم وأن تترك ميراثًا". يبدو أن العديد من الأشخاص المتميزين فى التاريخ قد فكروا مليًا فى المساهمة التى يرغبون أن يقوموا بها لمجتمعهم.

قرأ "بيتر دانيالز"، أحد رجال الأعمال الأستراليين، أكثر من ٥٠٠ سيرة ذاتية وشخصية للعديد من المشاهير. ولقد اكتشف أن هؤلاء المشاهير من الرجال والنساء اشتركوا فى صفة واحدة أطلق عليها اسم "الشعور بالمصير".

فعلى مدار التاريخ، آمن الرجال والنساء الذين تركوا علامة بارزة فى مجتمعاتهم بأن حياتهم لها معنى خاص، وآمنوا بأنهم أتوا إلى تلك الحياة لكى يقوموا بشىء تستفيد منه البشرية بأسرها.

يعتبر "ألبرت شوايتزر" واحدًا من أفضل المهتمين بالقضايا الإنسانية فى التاريخ. فلقد كان فى عامه الثلاثين من العمر، فى نهاية القرن التاسع عشر، أفضل عازف للأرغن فى أوروبا، وهو ما يساوى أفضل موسيقى فى العالم اليوم. وكان يعزف فى صالات الموسيقى فى العواصم الأوروبية الكبيرة. وكان له صيت كبير وكان ناجحًا للغاية.

وعلى الرغم من ذلك، فإنه قد بدأ فى عامه الثلاثين فى التفكير فى عمل تغيير كبير فى حياته. وفى هذا الوقت، فى نهاية القرن التاسع عشر، كانت أفريقيا لا تزال تفتح أبوابها أمام العالم، وكانت هناك العديد من القصص المنشورة فى الصحف والمجلات التى تصف المعاناة والحرمان اللذين يعانى منها أهل هذه القارة.

قرر "ألبرت شوايتزر" أن يصبح مبعوثًا طبيًا. ولتحقيق هذا الهدف، رجع مرة أخرى إلى الجامعة، وكرس ثمانى سنوات من حياته للحصول على شهادة فى طب المناطق الاستوائية. وعلى جانب آخر كان يقيم بعض الحفلات من أجل جمع المال. وفى عامه الثامن والثلاثين، قام بتحميل مواده الطبية على متن سفينة وأبحر إلى أفريقيا، ثم نقل معداته إلى قارب صغير وسافر عبر نهر "أوجو" إلى قرية مجاورة بُنيت بيوتها من الحطب تسمى "لامبرين" - وهناك أقام خيمة وبدأ فى العمل.

وبوفاته، بعد ثلاثة وخمسين عامًا أخرى، فى عامه الحادى والتسعين، كان المستشفى الذى أقامه يتسع لألف وخمسمائة مريض، وبه حوالى٤٠ طبيبًا ومتخصصًا قادمين من جميع أنحاء العالم. وخلال السنوات العشر التى تلت وفاته، كانت المستشفيات التى تحمل اسمه حول العالم أكثر من أى شخص آخر، فلقد ترك هذا الرجل ميراثًا دام لحوالى مائة عام، وربما للأبد.

أيضًا تعد الأم تريزا، التى خدمت فى البعثات الخيرية فى كالكاتا، أعظم من اهتم بالقضايا الإنسانية فى عصرها. فلقد سخرت حياتها كلها لرعاية الفقراء والمتضررين فى الهند، ولقد كان لرسالتها - التى تدعو للحب غير المشروط والقبول - تأثير عميق على كل شخص تقابل معها وعلى ملايين البشر الذين عرفوا عنها فقط من خلال القراءة أو من خلال مشاهدتها على التلفاز. لقد كانت تلك المرأة مميزة للغاية؛ فلقد تركت إرثًا غير عادى لا يزال مستمرًّا حتى اليوم.

حدد قيمك الإنسانية

عندما تريد أن تترك إرثًا وأن تصنع التغيير فى حياتك وفى مجتمعك، ابدأ بقيمك. يمكن أن تكون تلك القيم هى القيم الروحانية أو الاقتصادية أو الاجتماعية أو الشخصية أو الإنسانية أو أى قيم تعتبرها مهمة وذات صلة بالواقع الإنسانى، وقد يكون دافعك هو الحب أو الحرية أو الإيمان أو العطف أو التعاطف أو الشجاعة أو الكرم. فما دافعك الذى يستحق أن تسخِّر نفسك ومواردك له؟

فلتنظر إلى مجتمعك وأمتك: ما الدوافع أو المنظمات أو الحركات أو المدارس الإيمانية التى تنجذب إليها؟ وما نوع المشاركة التى ترغب فى أن تفعلها فى حياتك؟ فإذا كنت ثريًّا للغاية، فما الذى سيجعلك تشارك فى أى من تلك المنظمات؟ وما التغييرات التى ترغب فى رؤيتها فى مجتمعك، والتى تعتقد أنها ستكون مفيدة للبشر؟

أنشأ "بيل" و"ميليسا جيتس"، مؤسسة بيل وميليسا جيتس الخيرية، متبرعين فيها بحوالى ٤٠ مليار دولار. وكانت إحدى نقاط التركيز لأنشطتهما الخيرية هى مواجهة وعلاج الأمراض الخطيرة التى تصيب الأطفال حول العالم، خاصة فى الدول غير المتقدمة. ولقد قررا أن الطريقة الوحيدة التى يمكنهما بها أن يصنعا تغييرًا كبيرًا فى العالم هى أن يتأكدا من أن الأطفال سيعيشون حتى الكبر حتى يصبحوا أشخاصًا مؤثرين فى مجتمعاتهم.

إن العديد من الأشخاص يشاركون بوقتهم ويتبرعون بأموالهم لدور العبادة والأنشطة الروحانية، ويكرس البعض حياتهم من أجل القيام بتغيير سياسى أو اقتصادى، ويهتم العديد من الأشخاص بتطوير الفرص التعليمية للأطفال أو تعليم الأميين من الكبار، ويهتم البعض بالبيئة، وهناك من يهتمون بقضية السيطرة على الزيادة السكانية.

إن الشىء الوحيد الذى يتشارك فيه هؤلاء الأشخاص هو الشغف. ويبدو أن الأشخاص الذين يؤثرون بفاعلية فى مجتمعاتهم يمتلكون شغفًا كبيرًا بما يقومون به؛ لأنهم غالبًا ما يكونون على استعداد لأن يعانوا الحرمان الهائل ويقدموا العديد من التضحيات لكى يحققوا ما يؤمنون به. وهم يؤمنون بشكل عميق بصحة ما يعتنقونه من مبادئ، ولديهم الاستعداد لبذل الكثير من أجل نصرة القضايا التى يؤمنون بها.

كتب هيرودوت من قبل: "ما الحياة إلا فعل وشغف. فإن لم يكن لك أفعال أو مواطن شغف، فيمكن أن تقضى حياتك بأكملها دون أن تعيشها حقًا".

ما موطن شغفك؟ وما المشكلات أو الاحتياجات الموجودة بمجتمعك التى تهتم بها؟ وما الشىء الذى يجذبك إليه وتهتم به بشكل طبيعى؟ وما الأمور التى تجد نفسك تناقشها أو تجادل فيها؟ وما المجالات التى تمتلك مشاعر قوية بخصوص ما يجب وما لا يجب أن يتم فعله فيها؟

نجا "فيكتور فرانكل" - مؤسس علم العلاج بالمعنى، مؤلف كتاب *Man's Search for Meaning* - من معسكرات الاعتقال النازية فى الحرب العالمية الثانية. وخلال هذا الوقت، اكتشف اكتشافًا مذهلًا: فلقد وجد أن أقوى القوى الدافعة فى الجنس البشرى هى الرغبة فى الحصول على معنى وغرض، وهى الرغبة القوية فى أن تكون ملتزمًا بتحقيق شىء أكبر من الذات. ولقد توصل "فرانكل" إلى أن كل شخص يحتاج إلى أن يكون قادرًا على الالتزام بقضية معينة أكبر من ذاته، وأن كل واحد منا يحتاج إلى أن يجد قضية سامية تخدم الآخرين بشكل ما. وكل واحد منا يحتاج إلى أن يكون قادرًا على أن يرتقى فوق الذات من أجل التخلص من سيطرة الأنا، ثم الالتزام بفعل شىء يحقق فارقًا فى المجتمع وفى حياة الآخرين.

وضح رؤيتك تجاه العالم المثالى

ما رؤيتك للعالم المثالى؟ إذا كان هناك جزء مثالى من العالم وأنت مهتم بهذا الجزء، فكيف سيبدو؟ تخيل أنك قادر على تحريك عصا سحرية تجعل كل شىء مثاليًا، فكيف سيبدو العالم وقتها؟

عندما كنت أعمل مع إحدى اللجان بواشنطن، والتى شكلها الكونجرس من أجل إيجاد حل لمشكلة قومية كبيرة، بدأنا بطرح سؤال بسيط: "إذا نجحنا بشكل كامل وتم قبول كل توصياتنا، فكيف ستبدو أمريكا فى خلال خمس أو عشر سنوات فى المستقبل؟".

لقد قضينا العديد من الساعات نتخيل ونتصور أمريكا مثالية من جميع النواحى. ثم ناقشنا بعد ذلك وصوّتنا على أى من عناصر هذه الرؤية هى الأهم. ولقد قمنا بترتيب تلك العناصر المثالية من حيث الأولوية، من الأهم للأقل أهمية. وفى نهاية هذه العملية، كونًا رؤية مشتركة لما كنا نعمل من أجله بالضبط، ثم بدأنا بعد ذلك فى العمل على حل المشكلة، وقمنا بطرح عدد

من التوصيات المثالية والحلول، ثم سلمنا التقرير إلى مجلس الشيوخ - ولقد حققنا بالفعل نجاحًا كبيرًا للغاية.

وعندما كنت أعمل مع المنظمات غير الربحية، كنا دائمًا نبدأ عملنا بوضع رؤية أساسية. وفى هذه الرؤية، كنا نسأل: "ما مهمتنا؟".

وكنا نسأل: "إذا ما نجحنا بشكل كامل فى تنفيذ مهمتنا، فكيف سنعلم أننا قد نجحنا؟ وكيف سيبدو الحال بعدها؟ وما الذى سيحدث؟ وما الأهداف التى يتوجب علينا تحقيقها من أجل أن نكون قادرين على إنجاح تلك المؤسسة ثم العودة للديار ونحن راضون عن النجاح الذى حققناه؟".

انظر للمجتمع من حولك: هناك العديد من المؤسسات غير الربحية التى تهدف إلى تحقيق عدد من الأهداف الاجتماعية، وتلك المنظمات تحتاج إلى مساعدتك. لا تقع فى خطأ أن تؤخر مشاركتك حتى يكون لديك الكثير من المال، بل قم باستثمار وقتك وطاقتك حتى تصل إلى الوضع الذى يمكنك فيه استثمار أموالك فى المؤسسات التى تؤمن بأهدافها. خصص وقتك ومشاعرك لقضية تهتم بها اليوم، ولتجعل شعور المشاركة هذا جزءًا ثابتًا من حياتك.

حدد أهدافًا لمشاركتك الخيرية

ما أهدافك التى تنوى تحقيقها من حيث نوعية ومستوى مشاركتك المجتمعية؟ وإذا كنت تمتلك مبالغ لا حصر لها من الأموال، فما الذى سترغب فى تحقيقه بهذا المال من حيث تطوير المجتمع؟ وكيف سيمكنك قياس حجم النجاح؟

باع "أندرو كارنيجى"، أحد أكبر مصنعى الصلب فى الماضى، والذى بدأ عاملًا فقيرًا فى مصنع بيتسبرج للصلب، أسهم مصانع الصلب الذى كان ينتجه مقابل ٥٩٥ مليون دولار فى عام ١٨٩٥، فى الوقت الذى لم تكن هناك فيه أية ضرائب على الدخل.

وخلال حياته، كانت لديه فلسفة بسيطة تتمثل فى قضاء النصف الأول من عمره فى تكوين الكثير من المال ثم إنفاقه فى الأعمال الخيرية خلال النصف الثانى من عمره. ولقد اشتهر بقوله "الذى يَمُتْ غنيًا يَمُتْ بدون شرف".

وفى بقية حياته، عمل "أندرو" على بناء المكتبات وإنشاء المؤسسات لمساعدة الناس على تعلم ما يحتاجون إلى تعلمه من أجل أن يكونوا ناجحين وسعداء. وفى الوقت الذى توفى فيه، كان قد تبرع بكل أمواله. واليوم، لا تزال مؤسسات ومكتبات كارنيجى التى تحمل اسمه باقية بوصفها مثالًا خالدًا لأحد أبرز رجال الأعمال المشاركين فى الأعمال الخيرية فى التاريخ الأمريكى.

ولقد بدأ "جون دى. روكفيلر"، الذى أصبح أغنى رجل فى العالم فى يوم من الأيام، حياته العملية محصلًا يحصل على ٣,٧٥ دولار فى الأسبوع. وعلى الرغم من هذا الراتب الضئيل، كان يتبرع بحوالى ٥٠ سنتًا لدار العبادة التى يرتادها كل أسبوع من أجل المساهمة فى تحسين أحوال الآخرين.

ومرت السنون. وعندما وصل إلى الثانية والخمسين من عمره، كان غنيًا غنى فاحشًا، ربما كان أغنى رجل فى العالم، ولقد كان سقيمًا للغاية، وأخبره الأطباء بأنه سيموت خلال عام واحد.

وعندئذ رجع بذاكرته إلى سنواته الأولى والسعادة التى كان يشعر بها عند تبرعه لدور العبادة، ومن ثم قرر أنه سيقضى سنته الأخيرة من عمره فى إنفاق الأموال. وبالفعل باع نصف حصته فى شركة ستاندارد للنفط، ثم بدأ بعد ذلك فى الإنفاق على القضايا الإنسانية عبر أنحاء البلاد.

ثم حدث شىء لا يصدق: فكلما أنفق أموالًا أكثر، ازداد شعوره بالارتياح. وقد تحسنت صحته، وتخلص من مرضه وتعافى بشكل كامل، وعاش هذا الرجل حتى وصل إلى عمر الحادية والتسعين.

وعند وفاته، كان قد تبرع بالملايين من الدولارات. وفى نفس الوقت، تزايدت قيمة الأسهم التى احتفظ بها فى شركة "ستاندارد" للنفط بصورة كبيرة حتى توفى وهو يملك من الأموال أكثر مما كان يملك حينما كان مريضًا منذ سنوات عديدة مضت.

فلتكن مانحًا حكيمًا وعاقلا

ما المهارات والمعارف الأخرى التى تحتاج إليها كى تصنع الفارق فى مجتمعك؟ إن الأموال التى تنفقها بصورة عشوائية غالبًا ما تكون قيمتها قليلة. أما الأموال التى يشارك بها المتبرع الحكيم العالم بالأمور فغالبًا ما يكون لها تأثير أكبر بكثير فى تحقيق الأهداف الاجتماعية المهمة.

لعلك سمعت مقولة "تحقق قبل أن تستثمر". ولذلك يجب عليك أيضًا أن تتحقق قبل أن تتبرع بجزء من وقتك أو مالك فى أى هدف اجتماعى. ابحث جيدًا، واعرف وضع المؤسسات التى تريد المساهمة فيها، وتأكد من أن المال الذى تتبرع به يتم إنفاقه فى أعمال خيرية أكثر من مجرد سداد الرواتب والفوائد والنفقات التمويلية الأخرى.

وإذا كنت ترغب فى المساهمة بجهدك فى عمل خيرى منفرد، فقم أولًا بتحديد أهم المهارات التى تحتاج إلى تطويرها من أجل تعظيم فائدة الوقت الذى تتبرع به. يرى الكثير من الناس أنشطتهم الخيرية على أنها فرصة للنمو والتطور الشخصيين. ومثلما يلتزمون بتحسين أدائهم فى العمل، يلتزمون بالمثل بالتحسن أكثر وأكثر من حيث المشاركة الفعالة بوقتهم ومجهوداتهم فى القضايا التى تستحق ذلك.

ولقد تبنى العديد من الأشخاص مبدأ التبرع بعشر دخلهم للقضايا التى تستحق على مدار الآلاف من السنين. ويعتقد العديد من الناس أن مبدأ التبرع بعشر الدخل يدر العديد والعديد من الفوائد، سواء المالية أو غيرها، على

حياتك. وعلى الرغم من ذلك، فإن مبدأ التبرع بعُشر الدخل قد ينسحب أيضًا على كمية الوقت الذى تستثمره فى مجتمعك. فى بعض الأحيان، قد يكون تخصيص وقتك ومشاركتك الشخصية فى مجتمعك أكثر أهمية من التبرع بالمال، والأفضل من ذلك هو الربط بين كلا الأمرين، ولكن إن كانت مصادرك المالية محدودة، فقم بالمشاركة بوقتك فى القضايا التى تؤمن بها.

طور السمات والعادات التى تحتاج إليها

قم بإلقاء الضوء على العادات التى ستمكنك من المشاركة الفعالة فى مجتمعك، ومن الممكن أن تحتاج إلى تطوير عادات الالتزام الشخصى وإنكار الذات والتركيز والحكمة والتفكير المستقبلى والصبر والتواضع. وبذلك ستندهش حين تدرك ما يمكن إنجازه حين لا يهتم أى شخص بمن يحصل على الثناء والتقدير.

قم بعمل جدولك الشخصى للمشاركة المجتمعية

ما الأنشطة اليومية التى يمكنك أن تضطلع بالقيام بها إذا ما أردت المشاركة فى قضية خيرية؟ وما الذى يجب عليك فعله بشكل مستمر من أجل التأكيد على أنك تحقق اختلافًا حقيقيًا فى جودة ومستوى مجتمعك؟ هل ستحضر الاجتماعات؟ أم ستجرى اتصالات تليفونية؟ أم تكتب الخطابات؟ أم تخدم فى إحدى دور العبادة أو المؤسسات أو اللجان؟

فى الغالب، كلما تبرعت بأشياء أكثر بدون انتظار للفوائد التى تعود عليك، حصلت على فوائد أكبر من مصادر غير متوقعة.

وعندما تسخر نفسك لخدمة الآخرين، والعمل من أجل نصرة قضية أكبر من نفسك، فإنك تحصل على العديد من الفوائد الروحانية والشعورية العميقة التى يمكن أن يكون لها تأثير أكثر أهمية من أى نجاحات مادية يمكنك تخيلها.

ومن أهم أسرار النجاح بالنسبة لك أن تفعل ما تحب فعله، والأمر راجع إليك لاكتشاف شىء يشعرك بالانبهار ويجذبك إليه. ثم بعد ذلك يمكنك القيام بهذا الأمر من قلبك، بحيث تقوم به بشكل رائع.

عندما تجد قضية تسعى لنصرتها وتبدأ بالفعل فى الالتزام بها من قلبك كى تحدث فارقًا فى مجتمعك، فإنك تشعر بشعور رائع حيال نفسك، وتشعر بأنك سعيد وأنك قد حققت أمرًا مهمًّا للغاية، وتشعر بأنك مهم وذو قيمة كبيرة بالنسبة لنفسك وللعالم، ومن ثم تُخرج المزيد والمزيد من قدراتك وتحقق ما كنت ترغب فى تحقيقه بصورة أكبر – إنك تتحول إلى موقع قيادى بالفعل.

دعِّم نواياك الحسنة ببعض الأفعال

قرر اليوم القيام بشىء معين تشعر بأنه سيُحدث فارقًا فى مجتمعك. يمكن أن يكون هذا الشىء أمرًا بسيطًا مثل المشاركة المالية فى إحدى المؤسسات أو نصرة قضية تؤمن بها، ويمكن أن يكون هذا الأمر الاتصال بشخص أو مؤسسة وعرض تقديم خدماتك لها، ويمكن أن يكون تحديد الهدف للقيام بشىء معين يكون له تأثير عميق على الناس فى السنوات القادمة. ومهما كان هذا الأمر، فافعله الآن!


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثانى عشر

التطور الروحانى والسلام الداخلى



الرؤية الحق تتم من خلال القلب؛ فالجوهر لا تراه العين.

- أنطوان دى سانت إكسبرى

ظل التطور والفهم الروحانى هدفين لأصحاب العقول المبدعة فى العالم على مدار التاريخ البشرى؛ ففى كل ثقافة ومجتمع وحضارة ظهرت التقاليد الروحانية وتطورت بشكل تلقائى بدون أى مؤثرات أو مدخلات خارجية، وفى الغالب كانت تلك التقاليد تظهر على بعد آلاف الأميال عن بعضها البعض.

نحن جميعًا نمتلك الرغبة فى التواصل مع شىء أكبر وأعلى من أنفسنا،

ويبدو أن هذا الدافع الداخلى ينشأ بشكل طبيعى، بدون أى إرشاد أو توجيه. إن كبار المعلمين الروحانيين فى التاريخ البشرى هم الذين ظهروا من أجل تعليم الناس كيف يمكنهم إرضاء هذا التوجه الروحانى.

إن قضية التطور الروحانى قضية معقدة وشائكة؛ فكل شخص يؤمن بدين معين غالبًا ما يكون مقتنعًا بأن أفكاره عن الإله أو القوى العليا صحيحة، وأن الجميع مخطئون وضالون بصورة أو بأخرى.

ومن بين أفظع الحروب فى التاريخ البشرى الحروب الدينية التى وقعت نتيجة للاختلافات فى الأفكار أو التأويلات أو المعتقدات.

لقد درست التعاليم الروحانية لأكثر من ثلاثين عامًا، وإننى أؤمن بشكل كبير للغاية بأن التطور الروحانى هو النموذج الأعلى والأهم للتنمية التى يمكن أن يسعى إليها الشخص. وإذا تفهمناه بصورة صحيحة، فسنجد أن التطور الروحانى هو الطريق إلى السلام والرخاء والسعادة والتنمية الشخصية.

فى عام ٣٢٥ قبل الميلاد تقريبًا، كتب أرسطو كتابه *Nicomachean Ethics*، الذى يعد أحد أهم وأفضل الشروحات فى التاريخ عن الجنس البشرى. لقد بدأ أرسطو كتابه بملاحظة أن المسيطر والمحرك الرئيسى للجنس البشرى هو الرغبة فى أن يكون سعيدًا. ولقد توصل إلى أن قضية كيفية تحقيق السعادة من القضايا الرئيسية بالنسبة للفلسفة.

وفى عام ١٨٩٥، قدم "سيجموند فرويد" نظرية عن التحليل النفسى. ولقد قامت النتيجة التى توصل إليها بشكل مباشر على أفكار أرسطو الذى سبقه بـ ٢٠٠٠ عام. ولقد سماها "مبدأ السعادة".

رأى "فرويد" أن البشر مدفوعون للسعى تجاه السعادة وتحاشى الألم، والتحرك ناحية الراحة والبعد عن التعب، سواء الجسدى أو الشعورى أو المادى أو أى نوع من الأنواع.

ولقد اتفق الاقتصاديون وعلماء النفس فى العصر الحديث على أن كل الأفعال البشرية تحدث نتيجة للشعور بعدم الرضا بشكل أو بآخر؛ فبدون هذا الشعور بعدم الرضا، لن يحدث أى إجراء، وسيظل الشخص راضيًا وساكنًا.

تبدأ القوى الدافعة الأولية للتصرفات البشرية فى الشعور بعدم الرضا وعدم الارتياح وفقدان السعادة، ويحدث الفعل عندما يرى الشخص أن هناك وضعًا أو حالاً أفضل يمكن أن يتخلص فيه من حالة عدم الرضا أو قلة السعادة هذه، ثم يتصرف بعد ذلك هذا الشخص من أجل تحقيق هدفه، وسيكون هذا الإجراء إما ناجحًا أو غير ناجح. لكن السلوك الإنسانى كله يهدف إلى تحقيق مستوى أعلى من السعادة أكثر من ذلك الموجود حاليًّا.

صالح البشر

إن أفضل شىء يمكن أن يحققه البشر هو راحة البال. ففى الواقع، يمكنك قياس نجاح حياتك فى أى وقت من خلال مستوى سعادتك وراحة بالك، ومن خلال قياس جودة شعورك تجاه نفسك وعالمك.

تأتى راحة البال فى الغالب فقط عندما تشعر بالرضا الكامل من الداخل، تتحقق عندما تتبع فطرتك والصوت الذى يناديك من الداخل، وأنك تفعل وتقول الأشياء التى تشعر بأنها صحيحة بالنسبة لك.

لا أحد يعلم ما الذى يجعل أى شخص آخر سعيدًا؛ لأن كل شخص متفرد بذاته، وكل شخص لديه رغبات واحتياجات مختلفة، وتدفعه أهداف ونتائج مختلفة. يمكن لكل فرد منا أن يحدد ما الذى سيجعله ناجحًا، وما الذى سيجعله سعيدًا من خلال الاستماع إلى صوته الداخلى واتباع إرشاداته وتوجيهاته.

يبدو أن جميع التقاليد الدينية تحمل فى داخلها بشكل مشترك سلسلة من المبادئ البسيطة، وأحد هذه المبادئ أن هناك قوى عليا تحبنا وتعرفنا وتفهمنا وتحب لنا الخير.

من المهم أن نؤمن بأن هناك قوى عليا فى العالم يمكننا أن نلجأ إليها، وأنها ترغب فى أن نحقق الأشياء الجيدة وترشدنا لفعل وقول الأشياء الصحيحة إذا استمعنا للصوت الذى بداخلنا.

إن الفطرة إحدى أهم الميزات للجنس البشرى؛ فلقد انبهر كل مفكر كبير بتلك القوة الرائعة، وكلما استمعت إلى فطرتك صارت أفعالك أفضل وأكثر دقة، وكلما استمعت إلى صوتك الداخلى، ارتفع هذا الصوت وأصبح أفضل فى إرشادك لاتخاذ القرارات السليمة فى كل منطقة من حياتك.

التمرن على الوحدة

تعتبر الوحدة والتأمل من الممارسات الروحانية الرائعة. لقد جرب الكثير من الأشخاص تمرين الوحدة، ويا لها من تجربة إيجابية غير عادية! فلقد كتب عالم الرياضيات والفيلسوف الفرنسى "بالى باسكال": "تنشأ - فى الغالب - كل مشكلات البشر من عدم القدرة على أن يجلسوا على انفراد مع أنفسهم فى غرفة لأى فترة زمنية".

وإذا ما رغبت فى الحصول على إجابة لأى سؤال، أو أى حل لمعضلة عويصة، أو موقف عصيب، قم بممارسة تمرين الوحدة: اجلس بمفردك فى هدوء بدون أية إزعاجات أو تشويشات لمدة ستين دقيقة. يقال إن الرجال والنساء يحققون العظمة عندما يبدأون فى قضاء وقت بمفردهم مستمعين إلى صوتهم الداخلى.

وخلال فترة الوحدة، سيكون ذهنك صافيًا. وبعد حوالى ثلاثين دقيقة من التأمل الهادئ، ستشعر بالسكينة والراحة، وستشعر بالسعادة والهدوء النفسى، وستشعر بأنك الوحيد الموجود فى العالم. ثم بعد ذلك، وفى لحظة معينة، وأنت جالس بمفردك، ستبدأ الأفكار فى التدفق إلى عقلك.

ومهما كان موقفك الحالى، فستأتى الإجابة الصحيحة إليك فى الوقت المناسب وبالشكل المناسب. وبعد انتهاء وقت الوحدة وبدء تنفيذ الحل، ستجد أن هذا الحل كان هو الصحيح نتيجةً لما وصلت إليه من قمة الإدراك والتواصل الروحانى.

القاعدة الذهبية

ومن العناصر الأخرى التى تتشارك فيها التقاليد الروحانية القاعدة المعروفة بالقاعدة الذهبية: عامل الآخرين كما تحب أن يعاملوك. وقد كتب أحد الحكماء من قبل: "يمكن أن يكون هناك مبدأ أفضل بالنسبة للبشر من القاعدة الذهبية، ولكن لم يتم اكتشاف هذا المبدأ بعد".

إن الحقائق العظيمة للحياة بسيطة. ومن المدهش أن نرى عدد المشكلات، سواء الشخصية أو الاجتماعية، التى يمكن حلها إذا ما قرر الجميع أن يعاملوا الآخرين بنفس الطريقة التى يحبون أن يُعامَلوا بها. استمع للآخرين بنفس الطريقة التى تحب أن يستمعوا بها إليك. قم ببيع منتجاتك وخدماتك بنفس الطريقة التى تحب أن يبيع بها الآخرون منتجاتهم وخدماتهم. احترم الآخرين بنفس الصورة التى تريدهم أن يحترموك بها. فلتكن صبورًا ومتفهمًا للناس عندما يقعون فى الأخطاء، بالضبط مثلما تريدهم أن يكونوا صبورين ومتفهمين معك عندما ترتكب خطأ.

المبدأ الكونى

يتضح مبدأ آخر مشترك بين التقاليد الدينية فى أقوال الفيلسوف الألمانى "إيمانويل كانط". وهو المبدأ العالمى: "عش حياتك كأن كل فعل من أفعالك سيكون بمثابة قانون كونى".

يا لها من فكرة رائعة! تخيل أن جميع الناس عاشوا وتصرفوا كأن الآخرين سيتصرفون مثلهم بالضبط، وتخيل أن الجميع سيقومون بالتعامل مع الآخرين بنفس الطريقة التى يعاملونهم بها.

إن المبدأ الكونى مرشد رائع للتصرفات الفردية؛ فهو لا يسىء لأى شخص ويساعد الجميع. ويتطلب هذا المبدأ الصدق والأمانة والعدل، ويتطلب كذلك أن نعامل الجميع بنفس الصورة، ويتطلب العيش، **تبعًا** للمبدأ الكونى، وجود أعلى درجات الالتزام الروحانى والشخصى.

الأسئلة الأربعة المرشدة

ستجد هنا أربعة أسئلة يمكن أن تسألها لنفسك وتجيب عنها باستمرار، والتى تساعدك على تطبيق المبدأ الكونى فى حياتك.

١. ***كيف سيكون شكل العالم لو تصرف الجميع مثلى بالضبط؟*** سيتم حل معظم مشكلات العالم الموجودة اليوم إذا استطاع الجميع أن يقول إن هذا العالم سيكون أفضل إذا تصرف الآخرون بنفس الصورة التى يتصرفون بها.

٢. ***كيف سيكون شكل بلدى إذا تصرف جميع من فيه مثلى بالضبط؟*** تأتى معظم مشكلاتنا الاجتماعية والسياسية نتيجة مباشرة لرفض الأشخاص طرح هذا السؤال عن أنفسهم وعن الآخرين وعن البلد.

٣. ***كيف سيكون شكل شركتى إذا كان كل شخص يعمل بها مثلى بالضبط؟*** يعتبر هذا السؤال أحد أفضل الأسئلة التى تعمل على خلق بيئة عمل مثالية. وكلما زاد عدد الأشخاص الذين يستطيعون الإجابة عن هذا السؤال فى الشركة بشكل إيجابى، تحولت الشركة إلى الأفضل.

٤. ***كيف سيكون شكل أسرتى إذا كانوا جميعًا يتصرفون مثلى بالضبط؟*** تخيل أن كل شخص فى أسرتك يعامل الآخرين بنفس الطريقة التى تعاملهم بها. فماذا سيكون شكل هذه الأسرة؟

يُعتبر كل منا مشروعًا لم يكتمل بعد، وجميعنا لدينا خطوات كثيرة لنخطوها، وكل منا يمتلك العدد نفسه من السبل للتطور. وهناك العديد من الأشياء التى يمكن لكل فرد منا أن يقوم بها لكى يكون أفضل كإنسان وكفرد فى المجتمع. وسيرشدنا طرحنا هذه الأسئلة الأربعة على أنفسنا إلى الطريق السليم، وسيمنحنا فكرة عن التغييرات والتطورات التى يمكننا أن نقوم بها.

حدد قيمك الروحانية

ما قيمك الخاصة بتطورك الروحانى؟ هل تؤمن بقيم السلام والسعادة والحب والعطف والتسامح والتحكم فى النفس والإيمان والأمل والسعادة والإشباع الشخصى؟

اختر القيم التى تعتبرها ذات أهمية من الملحق، ثم قم بترتيب قيمك تبعًا للأولوية، من الأهم للأقل أهمية، وضع علامة (X) على أهم قيمة بالنسبة لك، وابدأ فى التفكير حول كيفية تعبيرك عن تلك القيمة بصورة أكبر من خلال كلماتك وأفعالك.

نظم نفسك على عيش حياتك بشكل متناغم مع قيمك الروحانية. وفى أى وقت تفقد فيه السيطرة، استعد سيطرتك مرة أخرى، وابدأ فى العيش تبعًا لتلك القيم مجددًا. ومع الوقت اعمل على زرع هذه القيم فى عقلك الباطن لكى تصير جزءًا ثابتًا من شخصيتك. اعمل بالفعل على تغيير شخصيتك؛ فبذلك ستصبح شخصًا أفضل بكل معانى الكلمة.

حدد رؤيتك الروحانية

ما رؤيتك عن راحة البال؟ إذا كانت حياتك الداخلية مثالية، وكنت سعيدًا وراضيًا بشكل كامل، فكيف ستعيش حياتك؟

فكر فى أسعد لحظات حياتك، وفكر فى الأوقات التى شعرت فيها بالفرح وأفضل حالات السلام الداخلى. ما الذى كان يجرى؟ من الذين كنت معهم آنذاك؟ وما الذى كنت تقوم به؟ وما أسعد تجارب حياتك؟ وما الذى يمكنك

فعله من أجل إيجاد موقف يمكنك فيه الاستمتاع بشكل أكبر بتلك التجارب السعيدة فى السنوات القادمة؟

ما الذى يجب أن يكون نقطة تركيزك؟ وما التغيير أو القرار الأوحد الذى يمكنك أن تقوم به، والذى يمكن أن يحركك بشكل أسرع إلى المستوى الأعلى للتطور الروحانى والداخلى، ويرفعك لمستوى أعلى من السعادة والسلام؟

فكر من الصفر: انظر إلى حياتك وسل نفسك عما إذا كان هناك شىء ما لن تفعله مرة أخرى، وهل تعرف أين أنت الآن؟!

هل هناك أية علاقة، سواء شخصية أو على المستوى العملى، لن تستمر فيها إذا اتيحت لك الفرصة؟ هل هناك أى جزء من عملك أو أى منتج أو خدمة أو عملية أو نشاط لن تفعله مرة أخرى لو أتيحت لك الفرصة؟

هل هناك أى استثمار لوقت أو مشاعر أو أموال لن تقدم عليه بعد اليوم فى ظل ما تعرفه الآن؟

فى بعض الأحيان، يمكن لقرار التوقف عن فعل شىء معين لا يجلب السعادة أو الفرح إلى حياتك - أن يجعلك تتمتع بشكل أكبر من الأمان والرضا عن أى شىء آخر، وعادة ما تكون على معرفة بما يجب التوقف عنه.

السؤال الوحيد هو ما إذا كانت لديك الشجاعة الشخصية التى تمكنك من اتخاذ القرارات التى تعلم أنك تريد اتخاذها أم لا.

حدد أهدافك الروحانية

ما أهدافك للتنمية الروحانية والداخلية؟ وما هى بالتحديد الخطوات التى يمكن قياسها، والتى يمكنك اتخاذها من أجل تحقيق مستويات أعلى من السعادة والرضا الشخصى؟ وما الذى يمكنك فعله اليوم من أجل التخلص من أثر الأشخاص والقوى الموجودة فى حياتك، والتى تنغص عليك سعادتك وراحة بالك؟

تذكر أن هناك أربع طرق فقط لتغيير رغباتك. يمكنك أن تكثر من فعل شىء ما أو أن تقلل من فعل شىء ما، أو أن تبدأ فى فعل شىء ما أو أن تتوقف عن فعل شىء ما. فماذا ستفعل؟

طور عادات روحانية جديدة

ما العادات والسلوكيات التى تحتاج إلى تطويرها كى تصبح أكثر سعادة وكى تتمتع بدرجة أعلى من راحة البال فى كل شىء تفعله؟

يقوم بعض الأشخاص باتباع عادة القراءة بصورة روحانية كل صباح والتفكير فى كيفية تطبيق ما يقرأونه فى خلال اليوم، والبعض الآخر يطور عادة الوحدة اليومية، والبعض يطبق طريقة التطوع لمساعدة الفقراء. كما يعد قضاء بعض الوقت مع من يعانون مشكلات نفسية من العادات الرائعة التى تساعدك على التطور الروحانى.

ضع جدولك اليومى للأنشطة الروحانية

حدد الأنشطة اليومية التى يمكنك البدء فى ممارستها من أجل زيادة معدلاتك من التنمية الروحانية والسلام الداخلى. ومهما كان ما تفعله، فإن أى شىء تكرر فعله فى النهاية سيصبح عادة. ما الأنشطة التى ترغب فى أن تحولها إلى عادات؟

التزم بالتطور الروحانى

التزم بإجراءات بعينها: اختر خطوة واحدة تريد أن تأخذها اليوم من أجل البدء فى التحرك للمستويات الأعلى للتطور الروحانى وراحة البال. وعليك إما أن تبدأ فى عمل شىء ما أو تتوقف عن القيام بشىء آخر - قم باتخاذ قرار من أى نوع ثم نفذ قرارك هذا.

حدد نقطة تركيزك، وضع علامة (X) على هذه النقطة أو الإجراء الذى يمكن أن يكون له التأثير الإيجابى المباشر الأكبر على مستوى سعادتك الشخصية.

الطريق إلى التنمية الروحية

ربما يكون المبدأ الروحانى الأهم هو الإيمان الراسخ بوجود قوى عليا رحيمة بنا.

انظر إلى النصف الملىء من الكوب فى كل موقف، وابحث عن شىء مفيد يمكنك اكتسابه من كل مشكلة أو أزمة. فليكن لديك إيمان كامل بأن كل شىء يحدث لك يحدث لسبب جيد. ومهما كان ما يحدث فى تلك اللحظة فإنه عادة ما سيساعدك على أن تكون أكثر نجاحًا وسعادة فى المستقبل إذا أردت التعلم منه.

لقد اعتاد "نورمان فينسنت بيل" أن يقول: "عندما يريد الله أن يرسل لك هدية، فإنه يحيطها بصعوبة ما. وكلما زادت حجم هدية الله، زادت حجم الصعوبة التى تحيطها".

وفى أحد المشاريع التى تضمنت إجراء لقاءات مع المئات من أنجح الرجال والنساء من جيلنا، اكتشف الباحثون أنهم جميعًا لديهم صفة مشتركة. فلقد آمن جميعهم، فى كل مشكلة أو صعوبة تواجههم، بأن هناك شيئًا جيدًا أو مفيدًا يمكن أن يتعلموه منها.

ابحث عن الدرس المفيد الموجود فى كل صعوبة، وليكن لديك إيمان كامل بأن هناك ذاتًا إلهية تهتم بك وترشدك فى كل خطوة فى سبيلك. وعندما تبدأ فى ممارسة تلك الطريقة من التفكير، ستندهش من الأشياء الجيدة التى ستحدث فى حياتك.

حدد أكبر مشكلة فى حياتك اليوم، وفكر فى تلك المشكلة وتخيل أنها قد أُرسلت إليك من أجل تعليمك شيئًا ما تحتاج إلى أن تتعلمه. وتخيل أن تلك

المشكلة قد شُكلت بشكل فنى من أجل أن تتضمن أحد الدروس المستفادة التى تحتاج إليها بالفعل من أجل التحرك إلى المرحلة التالية من النجاح والسعادة فى حياتك.

إن جميع الأشخاص المتميزين الذين عرفتهم كانوا أشخاصًا مؤمنين، وكانوا يملكون ثقة كاملة بأن كل شىء موجه لسعادتهم حتى لو لم يتمكنوا من رؤيته فى تلك اللحظة بعينها. ولقد آمنوا بأن كل مشكلة أو معضلة تتضمن فائدة أو فرصة مخبأة بداخلها، ولقد كانت لديهم ثقة كاملة بأن كل شىء يحدث كما يجب أن يكون، وأن كل شىء فى النهاية سيكون جيدًا، ونادرًا ما كانوا يصابون بالإحباط.

لا يوجد هدف أرقى

تعتبر التنمية الروحانية وراحة البال من أعظم فوائد الإنسانية؛ فالتنمية الروحانية تحسن جودة حياتك وتملؤك بالسعادة والرضا. وهى تجعلك سعيدًا وتمنحك رضا كبيرًا للغاية. وفوق كل شىء، هى متاحة للجميع بدون أية تكلفة.

إن التنمية الروحية والتمتع براحة البال يعنيان بكل بساطة العيش بشكل صريح مع نفسك ومع الآخرين من حولك. إن التنمية الروحية تعنى الإيمان بأن الله سيرشدك إلى سبيلك، وهى تعنى أن تقتطع جزءًا من وقتك كل يوم من أجل أن تجلس بهدوء مع نفسك وتستمع إلى ذلك الصوت الهادئ بداخلك، كما تعنى اتباع فطرتك والإيمان بأن كل شىء يعمل بأفضل صورة له.

عندما تبدأ فى العيش بانسجام مع نفسك ومع الآخرين وتثق فى صوتك الداخلى، فإنك ستجعل من حياتك شيئًا رائعًا وملهمًا بالفعل - الأمر بأسره راجع لك.


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الدروس السبعة للقرن الحادى والعشرين

ستجد هنا سبعة دروس للنجاح فى القرن الحادى والعشرين. وتعتبر تلك الدروس من أهم الأفكار التى تعلمتها خلال حوالى ثلاثين عامًا من دراسة الأشخاص الناجحين.

١. ***حياتك تتحسن فقط عندما تتحسن أنت:*** سيعكس عالمك الخارجى دومًا عالمك الداخلى. وإن كنت تريد أن تطور جودة عالمك الخارجى فيجب عليك أن تطور من نفسك. ولأنه لا توجد حدود لمقدار تحسنك، لا توجد حدود لتطوير حياتك.

٢. ***لا يهم من أين أتيت، بل إلى أين أنت ذاهب:*** لا تسمح أبدًا للأحداث التى وقعت فى ماضيك بأن تبطئك أو تعيقك عن هدفك، بل تعلم منها ثم انس

أمرها. صمم على أن تظل مركزًا على المستقبل وإلى أين أنت ذاهب. ونتيجة لأن مستقبلك لا يحدده شىء سوى خيالك، فلا توجد حدود لما يمكن أن تحققه فى الأشهر والسنوات المقبلة.

٣. ***ما يستحق أن تفعله بشكل جيد يستحق أن تفعله بصورة سيئة فى البداية:*** إن كل شىء يكون صعبًا قبل أن يصبح سهلًا. ومن الأسباب الرئيسية التى تجعل الناس لا يحققون كل ما هم قادرون على تحقيقه أنهم يجربون شيئًا جديدًا، وعندما لا يعمل بشكل جيد فى البداية يتوقفون عن فعله ويرجعون إلى سابق عهدهم من الأداء السيئ. إن شيئًا يستحق أن تفعله بشكل جيد لابد أن تفعله بشكل سيئ فى البداية، وغالبًا ما يتم فعله بصورة سيئة فى العديد من المرات قبل أن تتمكن منه.

٤. ***أنت حر بقدر عدد خياراتك - تلك البدائل المتطورة المتاحة أمامك:*** من أفضل السمات الإنسانية هى الحرية الشخصية، وتتحدد ملامح حريتك بشكل كبير من خلال اختياراتك؛ فكلما زادت خياراتك، زادت حريتك وثقتك بنفسك. ويجب عليك دائمًا أن تعمل على تطوير خيارات جديدة فى حياتك العملية - لا تعلق كل آمالك أبدًا للنجاح على إمكانية واحدة.

٥. ***فى كل مشكلة أو صعوبة تمر بها توجد ميزة أو فائدة مساوية لها أو أكبر منها:*** انظر إلى الجزء الطيب فى كل مشكلة، وابحث عن الدرس المستفاد من كل صعوبة أو مصيبة. ابحث عن شىء يمكنك أن تحصل عليه من كل صعوبة، وستجده دائمًا.

٦. ***يمكنك التعلم من أى شىء تريد التعلم منه لتحقيق الأهداف التى وضعتها لنفسك:*** أنت كائن متعلم. ويمكنك أن تتعلم أى شىء تعلمه شخص غيرك فى إطار المعقول. ويمكنك أن تحصل على أى نوع من المعارف وتطور أية مهارة تحتاج إليها لرفعك لأعلى مستوى فى مهنتك.

٧. ***الحدود الحقيقية الوحيدة لما يمكنك فعله هى الحدود التى يضعها عقلك:*** فكما قال شكسبير، "التفكير يصنع كل شىء". وقال هنرى فورد "إذا اعتقدت أنك تستطيع أن تفعل شيئًا معينًا أو اعتقدت أنك لا تستطيع فعله، فأنت محق فى الحالتين".

إنك تملك بداخلك الآن كل المهارات والقدرات التى كنت ترغب فى امتلاكها يومًا من الأيام أو ترغب فى وجودها من أجل تحقيق هدفك أو حلمك الذى حددته لنفسك. ولكن السؤال الوحيد الذى يجب أن تسأله هو: "إلى أى مدى ترغب فى تحقيق هذا الهدف؟".

إذا قررت أن تحقق شيئًا ما بالفعل، فلا يمكن أن يمنعك شىء من تحقيقه.

حظًا سعيدًا!!


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



برنامج نقطة التركيز المتقدم للتدريب والتأهيل

يقدم "براين تريسى" برنامجًا تدريبيًا شخصيًا فى سان دييجو، لرجال الأعمال الناجحين، والمحترفين فى الأعمال الحرة، ورجال المبيعات الممتازين، بحيث يتعلم المشاركون فى هذا البرنامج كيف يطبقون عملية نقطة التركيز على كل جزء فى حياتهم العملية والشخصية.

يتعلم المشاركون فى هذا البرنامج عملية تدريجية للتخطيط الاستراتيجى الشخصى تمكنهم من إحكام السيطرة على وقتهم وحياتهم. خلال دورة البرنامج، يتقابل المشاركون مع "براين تريسى" يومًا كاملًا كل ثلاثة أشهر، وخلال هذه الجلسات، يتعلمون كيف يضاعفون من دخلهم ومن أوقات راحتهم.

ويحدد المشاركون الأشياء التى يستمتعون بأدائها إلى أقصى درجة، ويتعلمون كيف يحسنون من أدائهم فى أكثر الأنشطة تفضيلًا بالنسبة لهم. ويتعلمون كيف يستفيدون من عملية التفويض، والاختصار، والإلغاء، والتخلص تمامًا من المهام التى لا يستمتعون بها ولا يحققون من ورائها أية فائدة. ويتعلمون كيف يحددون مواهبهم الشخصية وكيف يحصلون على الدعم والدافعية وكيف يركزون فى التحول إلى قمة النجاح فى مجالهم.

لمزيد من المعلومات عن برنامج التدريب والتأهيل، قم بزيارة الموقع الإلكترونى http://www.briantracy.com، أو اتصل بالهاتف رقم ٧٧٩٢-١٨٤-٨٥٨، أو راسل مؤسسة "براين تريسى" الدولية على عنوان: 462 Stevens Road, Solana Beach, CA, 92075.



قائمة القيم

الدقة
الإنجاز
التكيف
المغامرة
التأثير
اليقظة
الطموح
الإصرار
الموثوقية
التوازن
الجمال
الجرأة
تفتح العقل
الهدوء
القدرة

المهنية
الاهتمام
التفكير الثاقب
الشفقة
الكفاءة
الثقة
تقدير العمل
الاعتبار
القناعة
الإسهام
التعاون
الشجاعة
الإبداع
خدمة العملاء
الجدارة

التصميم
العناية
النظام
الجهد
التعلم
الفاعلية
الجسارة
القوة
المتعة
المغامرة
الحماس
الامتياز
الإيمان
اللياقة
المرونة
التركيز
الصفح
الحرية
الإنجاز
السخاء
الدماثة
التوجه الجيد
الدعابة
النمو

السعادة
العمل الجاد
الصحة
المساعدة
الأمانة
الأمل
التواضع
التخيل
النزاهة
الاستقلال
الإبداع
التكامل
المرح
الفرح
العطف
المعرفة
القيادة
التعلم
الحب
الولاء
النضج
المنهجية
الدقة
الاحتشام

التلقائية	التوثيق
الرعاية	الاحترام
التفاؤل	المسئولية
التنظيم	الإشباع
الابتكارية	الأمن
الصبر	التحقق الشخصى
السلام	التحكم فى الذات
المثابرة	الحس
المقاومة	البساطة
الإشباع الشخصى	الإخلاص
الإتقان الشخصى	المهارة
المزاح	الاجتماعية
السرور	التخصص
الأدب	المكانة
الاستحواذ	القوة
العملية	النجاح
التدقيق	التعاطف
الحرفية	التخطيط
التقدم	الموهبة
الرخاء	العمل الجماعى
الأناقة	الشكر
تحديد الهدف	الشمولية
الجودة	التسامح
السرعة	السكون

الاستحقاق
الوثوق
الفهم
التفرد
القيمة
التعددية
النصر
النشاط

الدفء
الإرادة
الحكمة
الذكاء
الشباب
النخوة



قراءات مقترحة

Caplan, Robert S., and David P. Norton, *The Balanced Score Card,* Harvard Business School Press, 1996.

Covey, Stephen, *The 7 Habits of Highly Effective People**, Fireside, 1990.

Covey, Stephen, *First Things First***, Fireside, 1998.

De Angelis, Barbara, *How to Make Love All the Time*, Dell Books, 1997.

De Angelis, Barbara, *Ask Barbara: The 100 Most Asked Questions About Love, Sex, and Relationships,* Dell Books, 1998.

Drucker, Peter, *Essential Drucker: In One Volume, the Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management,* New York, Harperbusiness, 2001.

* متوافر لدى مكتبة جرير باسم «العادات السبعة للناس الأكثر فعالية»

** متوافر لدى مكتبة جرير باسم «الأهم أولاً»

Drucker, Peter, *Management Challenges of the 21st Century,* New York, Harperbusiness, 2001.

Drucker, Peter, *The Effective Executive,* Harperbusiness, 1993.

Goleman, Daniel, *Emotional Intelligance****, Bantam Books, 1997.

Greenleaf, Robert K., *Servant Leadership,* Paulist Press, 1977.

Grove, Andrew, *High Output Management,* Vintage, 1995.

Hill, Napoleon, *Think and Grow Rich,* Fawcett Books, 1990.

Hill, Napoleon, *Napoleon Hill's Keys to Success: The 17 Principles of Personal Achievement*, Plume, 1997.

Hubbard, Elbert, *Elbert Hubbard's Scrap Book: Containing the Inspired and Inspiring Selections Gathered During a Life Time of Discriminating Reading for His Own Use,* Firebird Press, 1999.

Hubbard, Elbert, *A Message to Garcia,* Firebird Press, 1983.

Krass, Peter, *The Book of Business Wisdom,* Wiley, 1997.

Land, George, and Beth Jarman, *Break Point and Beyond,* Harperbusiness, 1992.

Lynch, Peter, *One Up on Wall Street, How to Use What You Already Know to Make Money in the Market,* Simon & Schuster, 2000.

Orman, Suzie, *The 9 Steps to Financial Freedom*****, Crown, 1997.

Peale, Norman Vincent, *The Power of Positive Thinking*, Ballantine Books, 1996.

*** متوافر لدى مكتبة جرير باسم «الذكاء العاطفي»

**** متوافر لدى مكتبة جرير باسم «٩ خطوات نحو الحرية المالية»

Qubein, Nido R., *Stairway to Success, Executive Books*, 1996.

Riley, Pat, *The Winner Within, A Life Plan for Team Players*, Berkley Publishing Group, 1994.

Seligman, Martin E. P, *Learned Optimism: How to Change Your Mind and Your Life,* Pocket Books, 1998.

Smith, Hyrum, *What Matters Most,* Simon & Schuster, 2000.

Slater, Robert, *Jack Welch and the G. E. Way: Management Insights and Leadership Secrets of the Legendary CEO*, McGraw-Hill, 1998.

Stanley, Thomas, *The Millionaire Mind,* Andrews McMeel, 2000.

Stanley, Thomas, and William D. Danko, *The Millionaire Next Door*, Longstreet, 1996.

Tracy, Brian, *Maximum Achievement,* Simon & Schuster, 1990.

Tracy, Brian, *Advanced Selling Strategies*, Simon & Schuster, 1993.

Tracy, Brian, *The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success,* Berrett-Koehler, 2000.

Tracy, Brian, *The 21 Success Secrets of Self-Made Millionaires*, Berrett-Koehler, 2000.

Tracy, Brian, *Eat That Frog! 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Things Done Sooner,* Berrett-Koehler, 2001.

Tracy, Brian, *Get Paid More and Promoted Faster-21 Ways to Accelerate Your Career*, Berrett-Koehler, 2001.

Trout, Jack, *The Power of Simplicity*, McGraw Hill, 1999.





الفهرس



نبذة عن المؤلف

يعد "براين تريسى" واحدًا من أفضل المتحدثين المحترفين فى العالم، وهو يخاطب أكثر من ٤٥٠ ألف شخص كل عام فى جميع أنحاء الولايات المتحدة، وكندا، وأوروبا، وأستراليا، وآسيا.

إن جميع خطبه وأحاديثه وندواته الرئيسية تتسم بكونها مناسبة لكل المستمعين، حيث وصفوها بأنها "ملهمة، ومسلية، ومفيدة، ومحفزة". لقد عمل "براين" مع أكثر من ٥٠٠ مؤسسة، وألقى أكثر من ٢٠٠٠ خطبة، وحوارًا، وخاطب الملايين من الناس.

من الموضوعات التى تتضمنها خُطَبُه ما يلى:

القيادة فى الألفية الجديدة: كيف تكون قائدًا أكثر فاعلية فى كل جانب من جوانب حياتك العملية؟ تعلم أكثر استراتيجيات القيادة قوة وعملية، التى لم يُكتشف مثلها من قبل، وذلك لإدارة وتحفيز موظفيك، وتحسين النتائج بشكل أفضل مما سبق.

التفكير فى القرن الحادى والعشرين: كيف تتفوق فى التفكير والتخطيط والأداء على منافسيك؟ كيف تحصل على أفضل النتائج فى بيئة عمل سريعة التغير، وسريعة التطور؟

سيكولوجية الأداء العالى: كيف يفكر أصحاب الأداء العالى، وكيف يتصرفون فى كل أوجه حياتهم الشخصية والعملية؟ تعلم سلسلة من الطرق والاستراتيجيات المؤكدة والعملية لتحقيق أعلى إنجاز.

استراتيجيات البيع الفائق: كيف تبيع أكثر، وأسرع، وبشكل أسهل لعملائك فى الأسواق التنافسية؟ كيف تبيع المنتجات والخدمات ذات الأسعار المرتفعة متفوقًا على المنافسين الذين يبيعون بأسعار منخفضة؟

لمزيد من المعلومات عن كيفية حضور "براين تريسى" لاجتماعك أو مؤتمرك، قم بزيارة موقع: http//www.braintacy.com أو اتصل برقم ٨٥٨-٤٨١-٢٩٧٧، أو راسل مؤسسة "براين تريسى" الدولية على عنوان: 462 Stevens Road, Solana Beach, CA, 92075.


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

إدارة أعمال / مساعدة الذات

BRIAN TRACY
A PROVEN SYSTEM TO SIMPLIFY YOUR LIFE,
DOUBLE YOUR PRODUCTIVITY,
AND ACHIEVE ALL YOUR GOALS
FOCAL POINT

"يحمل الفرج لرجال الأعمال الذين يشعرون بالإحباط وتعج أوقاتهم بالمتطلبات المهنية والشخصية الكثيرة - ويشير ذلك بالطبع إلينا جميعًا": ـ *Time.com*

لكي تحقق كل ما تتمنى، يجب أن تعتاد التركيز على سلوك واحد أساسي يقودك إلى تحقيق هدفك. يجب أن تحدد نقطة التركيز الخاصة بك - فهي أهم شيء يمكنك أن تفعله في أي وقت لتحقق أفضل النتائج في أي مرحلة من مراحل حياتك. هل تريد بالفعل زيادة دخلك وتحسين علاقاتك والتمتع بأوقاتك إلى أقصى حد؟ استخدم العمليات المجربة التي يقدمها لنا براين تريسي، وفي وقت قصير ستجد أن كل شيء تفعله، وكل دقيقة تحياها، سيحدثان تغييرًا إيجابيًّا يصل بك إلى آفاق لم تحلم بها.

"إذا كنت مستعدًّا لأن تفكر بشكل مختلف، وتقدم خدمة متميزة، وتتفوق على منافسيك، وفي الوقت ذاته (تبهر) السوق، والمدير وكذلك نفسك، اقرأ كتاب براين تريسي الرائع هذا".

ـ مارك فيكتور هانسن، المؤلف المشارك في سلسلة كتب "شوربة دجاج للروح" الأفضل مبيعًا على قوائم نيويورك تايمز.

"ممتاز! اقرأ هذا الكتاب فورًا، وسوف تتعلم كيف تضاعف مصادر دخلك، وكيف تضاعف وقتك. إنني أوصي به بشدة".

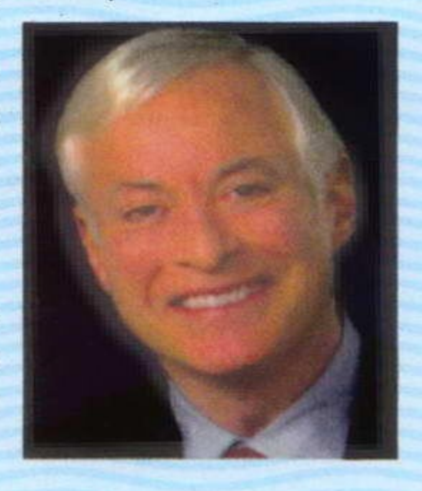
ـ روبرت ألن، مؤلف الكتب الأكثر مبيعًا:
Nothing Down, Creating Wealth, and Multiple Streams of Income

"براين تريسي وكتابه هذا يوضحان جوهر النجاح بشكل جليٍّ ودقيق".

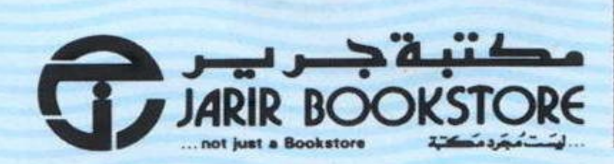
ـ دنيس ويتلي، مؤلف كتاب *The Seven Sacred Truths*

"يعرف براين تريسي ـ أكثر من أي شخص آخر ـ كيفية تطوير الكفاءة الذاتية والوصول بها للحد الأقصى. لقد قام بتلخيص ذلك في هذا الكتاب. إنني أوصي به بشدة".

ـ جاك كانفيلد، المؤلف المشارك في كتاب "قوة التركيز" وسلسلة "شوربة دجاج للروح"



براين تريسي: واحد من أكثر المتحدثين والاستشاريين نجاحًا في العالم في مجال التنمية الشخصية والمهنية. وهو كذلك مؤلف الكتب التي حققت أعلى المبيعات مثل:
قوة الوقت, *Victory!, TurboStrategy,* and *The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success.*
وتقع مؤسسته - مؤسسة براين تريسي الدولية www.briantracy.com في سان دييجو، كاليفورنيا، وتنتشر فروعها في جميع أنحاء الولايات المتحدة، وكذلك ٣١ دولة أخرى.





AMACOM
American Management Association


Exclusive
For
www.ibtesama.com
حصريات مجلة الابتسامة